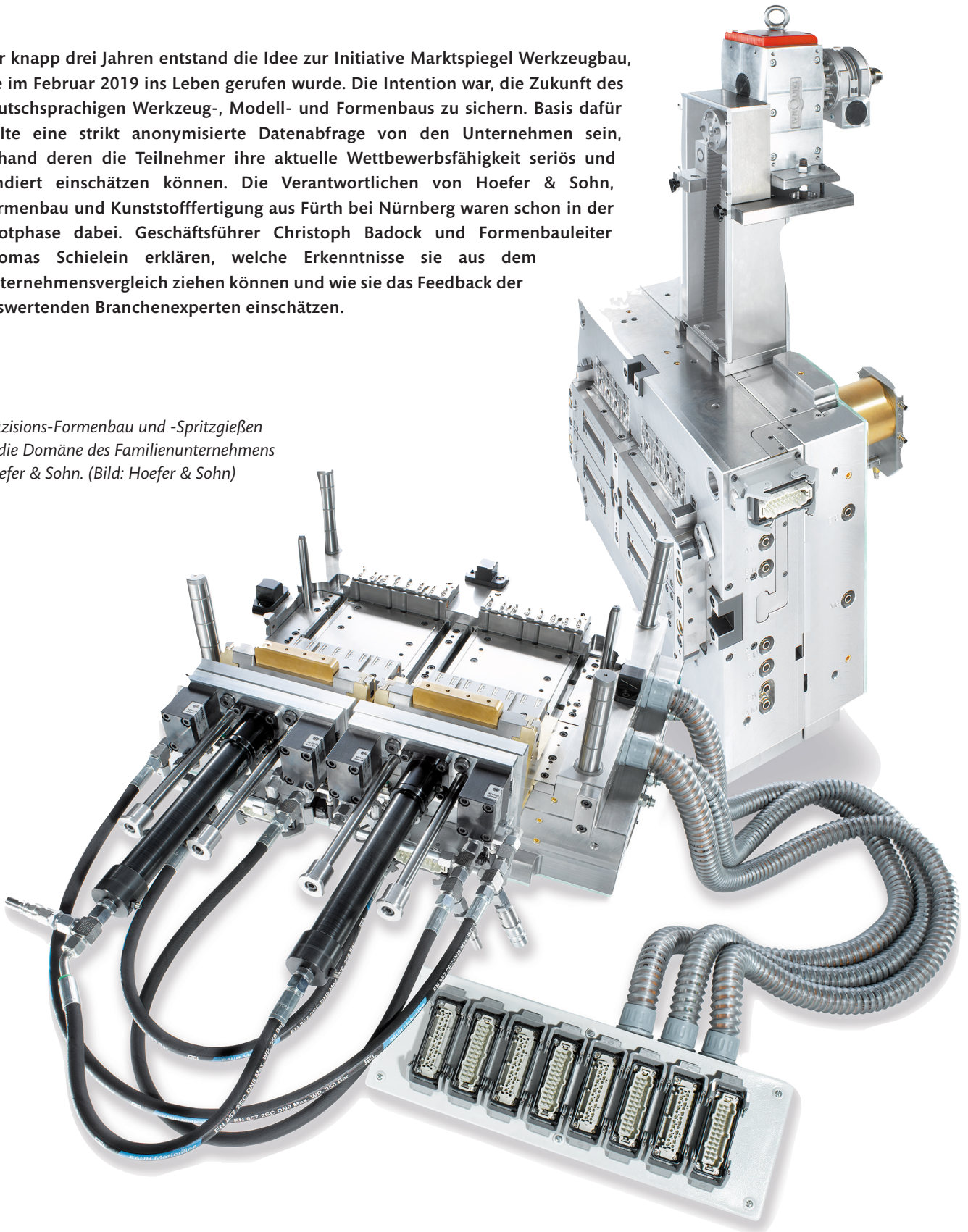


Wissen wo man steht als Formenbauer

Wie Hofer & Sohn vom Marktspiegel Werkzeugbau profitiert

Vor knapp drei Jahren entstand die Idee zur Initiative Marktspiegel Werkzeugbau, die im Februar 2019 ins Leben gerufen wurde. Die Intention war, die Zukunft des deutschsprachigen Werkzeug-, Modell- und Formenbaus zu sichern. Basis dafür sollte eine strikt anonymisierte Datenabfrage von den Unternehmen sein, anhand deren die Teilnehmer ihre aktuelle Wettbewerbsfähigkeit seriös und fundiert einschätzen können. Die Verantwortlichen von Hofer & Sohn, Formenbau und Kunststofffertigung aus Fürth bei Nürnberg waren schon in der Pilotphase dabei. Geschäftsführer Christoph Badock und Formenbauleiter Thomas Schielein erklären, welche Erkenntnisse sie aus dem Unternehmensvergleich ziehen können und wie sie das Feedback der auswertenden Branchenexperten einschätzen.

Präzisions-Formenbau und -Spritzgießen ist die Domäne des Familienunternehmens Hofer & Sohn. (Bild: Hofer & Sohn)





Was bringt der Marktspiegel Werkzeugbau einem mittelständischen Formen-, Werkzeug- oder Modellbau? Im Gespräch (v.l.) Christoph Badock, Geschäftsführer Hoefler & Sohn, per Livestream zugeschaltet Melanie Fritsch, Marketing und Vertrieb Marktspiegel Werkzeugbau, Thomas Schielein, Formenbauleiter Hoefler & Sohn, Meinolf Droege, Chefredakteur Kunststoff Magazin. (Bild: Meinolf Droege)

Herr Badock, Sie und Ihr Unternehmen haben schon in der Pilotphase am Marktspiegel mitgewirkt. Wie sind Sie mit dem Projekt in Berührung gekommen?

Christoph Badock: Wir sind seit vielen Jahren Mitglied im Verband deutscher Werkzeug- und Formenbauer, kurz VDWF, und dort in verschiedenen Interessengruppen aktiv, unter anderem im Arbeitskreis Werkzeugbau 4.0. Dadurch bekommen wir immer wieder neue Impulse und so sind wir auch auf die Initiative Marktspiegel Werkzeugbau gestoßen. Ich denke, was der Arbeitskreis in technischer Hinsicht leistet, kann der Marktspiegel in Richtung Unternehmensorganisation und Unternehmensentwicklung bieten.

Thomas Schielein: Hinsichtlich der nicht einfachen Automatisierung im Formenbau, beispielsweise was das Einrichten und Optimieren automatisierter Prozessketten angeht, können wir im Arbeitskreis Werkzeugbau 4.0 recht gut und direkt Erfahrungen mit Branchenkollegen austauschen und gemeinsam Fortschritte erarbeiten, auch wenn das in Teilen Wettbewerber sind.

Mit welchen Erwartungen sind Sie an das Projekt Marktspiegel Werkzeugbau herangegangen?

Christoph Badock: Wie Thomas Schielein sagte, tauschen wir uns mit Kollegen aus der Branche auf verschiedenen Plattformen

regelmäßig aus. Aber man tut sich doch eher schwer beim Eingemachten, wenn es an die Unternehmenskennzahlen geht. Das Konzept des Marktspiegels Werkzeugbau deckt nun zwei Seiten ab. Einerseits die absolute Anonymität bei der Datenerhebung jedes einzelnen Werkzeug-, Modell- und Formenbauunternehmens. Und andererseits die absolute Transparenz beim Ergebnis des branchenweiten Unternehmensvergleichs. Jeder will und muss sich weiterentwickeln. Und das Konzept verspricht, dass diese Daten allen Teilnehmern dabei helfen.

„Aber man tut sich doch eher schwer beim Eingemachten, wenn es an die Unternehmenskennzahlen geht.“

Wie kann die Marktspiegel Werkzeugbau eG die Datensicherheit gewährleisten und haben Sie diesbezüglich keine Angst?

Christoph Badock: Mit dem Marktspiegel machen wir uns, ebenso wie die Kollegen – um es mal so zu sagen – ziemlich

nackig. Und normalerweise gehen wir sehr vorsichtig mit unseren Unternehmensdaten um. Der Marktspiegel Werkzeugbau arbeitet jedoch mit zwei Sicherheitsmechanismen. Zum einen



Unauffällige High-tech-Produktion: Die flexible Bedienblende der Waschmaschine mit gedruckter Elektronik auf der Rückseite wird in der hochautomatisierten Fertigungszelle im Spritzguss weiterverarbeitet. Werkzeug und Automatisierung konzipierte Hoefer & Sohn. (Bild: Meinolf Droege)

„Man stolpert doch an der einen oder anderen Stelle und stellt die eigenen Einschätzungen in Frage.“

wird ein Datentreuhänder engagiert und zum anderen mit einem Software-as-a-Service-Dienstleister zusammengearbeitet. Die Daten werden also ausschließlich in einem Software-Safe verwaltet und zu keiner Zeit lokal auf einem Server gespeichert. Die Reports werden nur mit einer ID ausgegeben. All das hat uns überzeugt – deshalb haben wir hier keine Angst.

Die teilnehmenden Unternehmen erhalten einmal im Jahr einen Individualreport mit individuellem Feedback des Gutachterteams der Genossenschaft. Hat dieser Report Ihre Erwartungen erfüllt?

Christoph Badock: Erwartet haben wir uns eine Art Benchmark, den haben wir bekommen. Ich denke, wir stehen im Wettbewerbsvergleich generell nicht schlecht dar. Die Auswertungen beim Marktspiegel haben jedoch nochmal eine ganze Reihe interessanter Ergebnisse gebracht. Es wurden Daten miteinander in Verbindung gebracht, die wir bisher so nicht betrachtet haben.

Thomas Schielein: Man stolpert doch an der einen oder anderen Stelle und stellt die eigenen Einschätzungen in Frage.

Können Sie dafür ein Beispiel nennen?

Christoph Badock: Seine eigenen Kennzahlen wie Produktivität und Maschinenlaufzeiten hat ja jeder auf dem Schirm, aber Zahlen wie Personal- oder Wareneinsatz zum Umsatz können durchaus aussagekräftig sein – gerade im Vergleich mit anderen Unternehmen.

KM Info

Das Unternehmen Hoefer & Sohn

Die Geschichte des Unternehmens beginnt im Jahr 1876 als Gravieranstalt. Bis heute ist das Unternehmen in Familienbesitz und wird in fünfter Generation geleitet von Martina und Dr. Christoph Badock. Heute liegen die Schwerpunkte auf Entwicklung und Produktion von Mehrkavitäten-Spritzgießwerkzeugen und der Spritzgießtechnik mit Maschinen, die überwiegend im Schließkraftbereich von 500 bis 4000 Kilonewton arbeiten. Rund 70 Prozent der Werkzeuge werden für Kunden in verschiedenen Branchen, 30 Prozent für die eigene Kunststoffverarbeitung entwickelt und gefertigt. Typisch sind kleinere technische Präzisionsteile für Automobilindustrie, Medizin- und Elektrotechnik sowie Konsumgüter und Weiße Ware. Entwickelt und projiziert werden auch komplexe Produktionszellen mit Automatisierungs- und Prüftechnologien. Im Jahr 2019 wurde ein weiterer Produktionsstandort in Fürth in Betrieb genommen. Im Jahr 2019 beschäftigte Hoefer & Sohn rund 140 Mitarbeiter und erwirtschaftete etwa 20 Millionen Euro Umsatz.

Hat die Auswertung schon direkte Auswirkungen im Unternehmen gezeigt?

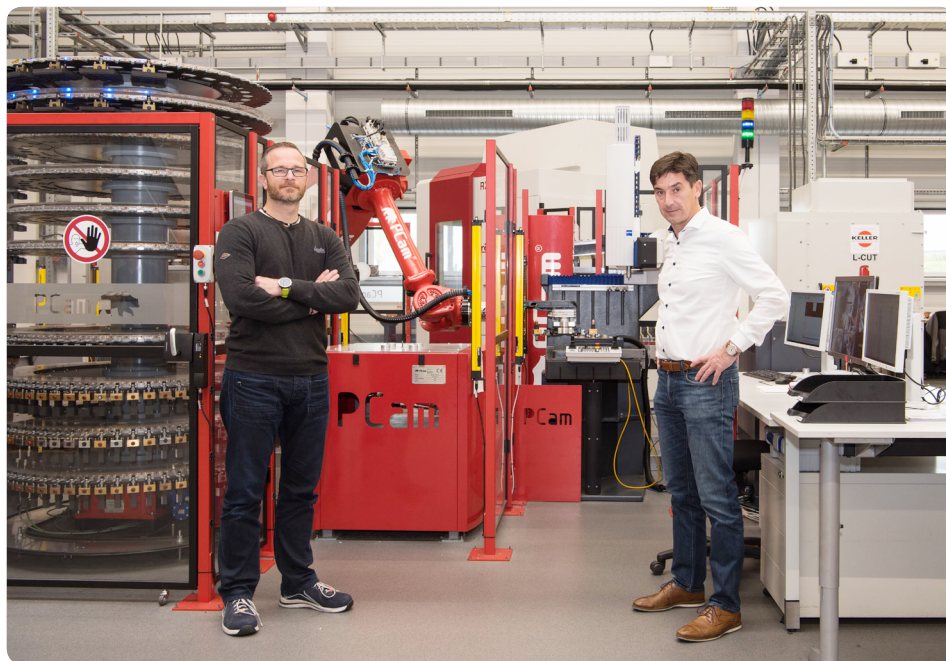
Christoph Badock: Für Hoefer und Sohn gab es Ergebnisse, die uns zum Teil in unserem Tun bestätigt haben, in anderen Teilen Anstöße brachten, etwa in Sachen Vertrieb und Unternehmensauftritt in der Öffentlichkeit. Zudem gibt es zwei oder drei Punkte, die interessante Diskussionen bei uns ausgelöst haben, zum Beispiel die Bewertung der Eigenkapitalquote des Gutachterteams. In unserem Familienunternehmen ist die im Branchenvergleich sehr hoch, was nach rein betriebswirtschaftlicher Lehre nicht unbedingt vorteilhaft ist und im Individualreport bei den Handlungsempfehlungen deshalb auch angemerkt wurde. Gerade die aktuelle Situation gibt dieser Vorgehensweise aber Recht. Trotzdem ist es richtig und gut, von externen Spezialisten über den Marktspiegel Werkzeugbau darauf aufmerksam gemacht zu werden. Dann lassen sich solche Fragen diskutieren, auch wenn man zum Schluss nicht immer die gleiche Meinung teilt.

Wie viel Zeit nimmt das Ausfüllen des Fragebogens für einen Individualreport beim Marktspiegel Werkzeugbau in Anspruch?

Christoph Badock: Wir sind es gewohnt, mit Kennzahlen zu arbeiten und können deshalb auf einige sofort zugreifen. Aber für den Individualreport werden stellenweise doch sehr spezielle Daten abgefragt, da mussten wir beim ersten Mal sehen, woher wir die bekommen. Manchmal ging es auch einfach um Definitionen, das Wording. Diese Aufwände sind nun, wo wir 2020 bereits zum dritten Mal unsere Daten abgeben, natürlich deutlich geringer. Mittlerweile rechnen wir mit maximal zwei Tagen Aufwand. Außerdem werden keine Daten erhoben, die nicht relevant sind. Für Unternehmen, die sich bisher wenig mit Kennzahlen beschäftigt haben, dürfte der Aufwand etwas höher sein.

Der Marktspiegel Werkzeugbau ist eine eingetragene Genossenschaft. Eine in der Industrie sehr exotische Lösung. Wie fühlen Sie sich als Genosse?

Christoph Badock: (lacht) Ich sehe das als konstruktive Zweckgemeinschaft, um unseren eigenen Formenbau, aber auch den Werkzeug-, Modell- und Formenbau im deutschsprachigen Raum weiterzuentwickeln und international konkurrenzfähig



Werkzeugbau 4.0 – Hoefer hat in den letzten Jahren Know-how aufgebaut und investiert, beispielsweise in diese extrem hoch automatisierte Fräs- und Senkerodier-Zelle. Ein ausführlicher Bericht dazu findet sich in Ausgabe März 2020 des Kunststoff Magazins und unter www.kunststoff-magazin.de. (Bild: Meinolf Droege)

zu halten. Die rechtliche Form ist da zweitrangig. Wir sind, wie schon erwähnt, auch in anderen Gremien wie dem VDWF unterwegs und sehen, dass sich die Arbeit mit ernstem Hintergrund durchaus mit Spaß verbinden lässt.

Warum sollten sich auch andere Werkzeug-, Modell- und Formenbauer beim Marktspiegel beteiligen?

Christoph Badock: Mit dem Marktspiegel Werkzeugbau wird anonymisiert und neutral ein branchenweiter Unternehmensvergleich ermöglicht und Unternehmensentwicklung messbar gemacht. Je mehr Unternehmen dabei sind, desto aussagekräftiger sind die Vergleichszahlen natürlich. Das hilft allen, besonders, weil die Erkenntnisse der Datenerhebung wieder der ganzen Branche zurückgespielt werden, und so alle eine Ahnung davon bekommen, wohin sich die Branche der Werkzeug-, Modell- und Formenbauer entwickeln wird. Als Genossenschaftsmitglied kostet der Individualreport gerade einmal 1190 Euro pro Jahr. Zu diesem Preis findet man nirgends sonst einen Unternehmensberater mit Durchblick und Verständnis für die Branche. Die Datenabfrage geht tief und hat hohe Qualität – und zusätzlich bekommt man individuelle Handlungsempfehlungen von absoluten Branchenkennern. Mittelständler entscheiden gerne aus dem Bauch, wir auch. Aber diese Entscheidungen mit seriösen Daten zu untermauern, gibt Sicherheit.

Marktspiegel Werkzeugbau,
www.marktspiegel-werkzeugbau.com
 Hoefer & Sohn,
www.hoefer-und-sohn.de