

Messbare Effizienz gibt es nicht im Katalog

Standzeiten verlängern und höhere Leistungsfähigkeit, hier trennt sich meist schnell die Spreu vom Weizen, denn Werkzeug ist nicht gleich Werkzeug. Vor allem nicht, wenn es im Werkzeug- und Formenbau um das Fräsen von komplexen 3D-Formen geht. Die Pokolm-Frästechnik gilt hier seit Jahrzehnten als führend. Wir haben deshalb mit Geschäftsführer Marco Pokolm über die Treue zur Branche, die Notwendigkeit der Beratung und künftige Strategien gesprochen.

Herr Pokolm, Pokolm-Frästechnik genießt im Werkzeug- und Formenbau seit den 80er Jahren einen ausgezeichneten Ruf. 1996 kamen noch die Firmen voha und tosec hinzu. Viele Anwender können das in der Praxis noch immer nicht richtig zuzuordnen.

Sie haben Recht, diese Zusammenarbeit war immer erklärungsbedürftig. Wir haben damals nach einer guten Ergänzung im Bereich Vollhartmetall gesucht und mit voha gefunden. Deshalb lag es nahe, die Aktivitäten markttechnisch zu bündeln. Das haben wir mit voha getan. Seit diesem Jahr aber sind wir dabei, das zu ändern, denn wir haben mittlerweile wieder leicht unterschiedliche Ausrichtungen. Wir möchten die Marke Pokolm wieder mehr in den Vordergrund stellen, unser Produktsortiment im Bereich VHM deutlich weiter ausbauen, ebenso unsere Auslandsaktivitäten. Wir werden aber weiterhin die voha-Werkzeuge vertreiben.



Geschäftsführer Marco Pokolm.

Stichwort Globalisierung. Inwieweit sind Sie denn schon international tätig?

Bislang bewegt sich unser Auslandsanteil bei knapp 35 Prozent. Dabei liegt der Schwerpunkt ganz klar in Europa mit Tschechien, und der Slowakei aber auch Polen und Rumänien machen viel Freude. Hinzu kommen Italien, Skandinavien. Frankreich bauen wir derzeit verstärkt auf. Immer mehr kommt auch Asien. Ein spannender Markt, der allerdings preislich sehr stark unter Druck steht. Seltsamer Weise finden man da auch Werkzeuge von Mitbewerbern, die Sie hier nie zu dem Preis bekommen würden. Trotzdem schaffen es unsere dort ansässigen Händler aber, über die Leistungsfähigkeit der Werkzeuge zu verkaufen. Und auch in USA

und Kanada sind wir vertreten, haben aber noch deutliche Ausbaupotenziale. Alles in allem wollen wir den Auslandsanteil in den nächsten Jahren aber weiter deutlich erhöhen.

Nun ist Harsewinkel nördlich der Mainlinie. Wirkt sich das berühmte Nord-Südgefälle auch auf Ihre Kundenstruktur aus?

Interessanterweise gar nicht. Dazu muss man wissen, dass wir geografisch zwei Schwerpunkte haben. Der eine ist hier rings um Harsewinkel, der andere im Süden Deutschlands. Das heißt, in Bayern und in Baden-Württemberg sitzen auch Mitgesellschafter unseres Unternehmens. Darüber hinaus, haben wir



Pokolm-Academy in Harsewinkel.

in allen Regionen Deutschlands unsere Außendienstmitarbeiter. Für unsere Kunden ist der Firmensitz aber nicht so wichtig. Da geht es doch mehr darum, vor Ort eine kompetente Beratung zu haben und schnell seine Werkzeuge und Aufnahmen zu bekommen.

So bieten Sie neben Werkzeugen auch komplette Werkzeug-, Aufnahme- und Spindelssysteme an. Wäre das nicht Grund genug, auch die Serienfertigung zu bedienen?

Wir sind aus dem Formenbau entstanden und mit ihm gewachsen. Mein Vater, der das Unternehmen gegründet hat, ist gelernter Kopierfräser und hat beim Umstieg von NC auf CNC die Probleme erkannt und Lösungen entwickelt. Mittlerweile ist das ein sehr breites Sortiment, das auf komplexe 3D-Formen abgestimmt ist. Und diesen Teil beherrschen wir hervorragend. Auch deshalb ist die Serienfertigung als Ganzes für uns weniger ein Thema. Nun haben aber auch anderen Branchen wie der Maschinenbau, die Serienfertigung oder auch die Luft- und Raumfahrt in Teilbereichen komplexe 3D-Formen. Und genau diesen Teil bedienen wir sehr gerne.

Pokolm wird meist bei hohem Zerspanvolumen angesiedelt. Sie können aber doch auch Schlichten?

Das ist richtig, beim Schruppen sind wir sehr stark. Tatsächlich ist es aber so, dass wir den gesamten Bereich, also

vom Grobschlichten bis zur Feinstbearbeitung, abdecken. Das wurde von uns bislang nur zu wenig kommuniziert.

In den letzten Jahren hört man speziell bei Werkzeugherstellern, dass man in unterschiedlichen Ligen spielt. In welcher Liga spielt Pokolm?

Ganz klar in der Premium-League was die Qualität und Leistungsfähigkeit der Werkzeuge angeht. Das Krisenjahr 2009 haben wir ja wie alle stark gespürt. Was mich allerdings ein wenig stolz macht, wir sind längst nicht so abgestürzt wie der Durchschnitt der Branche mit 38 Prozent. Bei uns waren es nur knapp über 29 Prozent. Ich denke, das spricht für sich.

Der Ursprung jeder Genauigkeit sitzt bekanntlich im Werkzeug. Häufiges Argument bei Vollhartmetall-Werkzeugen ist deshalb, dass sich der gesamte Herstellungsprozess, also Hartmetall, Schleifen und Beschichten, in einer Hand in der Qualität des Werkzeugs widerspiegelt.

Also zunächst ist es so, und das hören wir auch von unseren Kunden, dass unsere Werkzeuge bzw. die Werkzeugträger mit zu besten aktuell auf dem Markt zählen. Wir sind zwar kein Schneidstoffhersteller und das macht uns abhängig. Aber, wir können uns, die für uns wichtigen und interessanten Leistungsfähigkeiten aussuchen und sind damit bislang nicht schlecht gefahren.

Jäger High Performance Spindel

Besuchen Sie uns in Hannover
Halle 12 / Stand A52



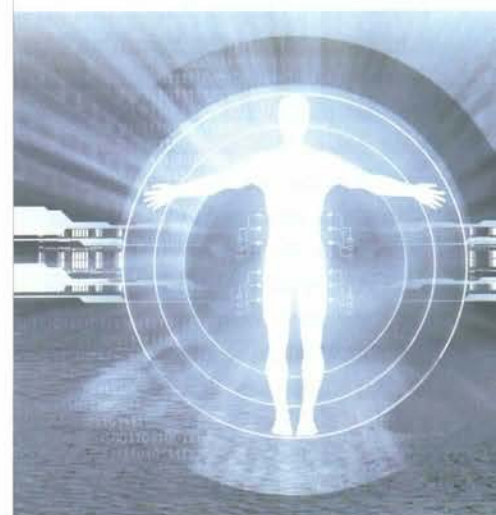
Z-LINE



CHOPPER



POWER-LINE



Alfred Jäger GmbH • Siemensstraße 8
D-61239 Ober-Mörlen • Tel.: +49 6002 9123

www.alfredjaeger.de



Das Werkzeugsystem Spinworx® von Pokolm setzt neue Maßstäbe. Es ist nicht starr mit dem Träger verbunden, sondern dreht sich auf einem Stehbolzen.

Wie hat sich denn der Wettbewerb in Ihrem Markt, vor allem auch durch asiatische Hersteller entwickelt?

Im Vollhartmetall-Bereich sicher etwas stärker, im Trägerbereich dagegen spüren wir die Asiaten nicht so stark. Insgesamt aber hat sich der Wettbewerb vor allem durch den Preisdruck verschärft. Da setzen wir mit der Beratungsleistung an, um für den Anwender den Mehrwert zu schaffen.

Sie sprechen davon, dass Prozesse neu betrachtet, eingefahrene Prozesse analysiert und neue Lösungsansätze entwickelt werden müssen. Was dürfen wir konkret darunter verstehen und welchen Beitrag kann Pokolm hier leisten?

Zunächst haben wir die Erfahrung gemacht, dass man Kunden durchaus klar machen kann, dass sich Werkzeuge auf Grund der höheren Leistungsfähigkeit rechnen. Längere Standzeiten beim Schlichten oder mehr Volumina beim Schrumpfen wirken sich ganz einfach messbar positiv aus. Damit ist es aber nicht getan. Man muss vor Ort darauf eingehen, mit welcher Maschine, Materialien und welcher Aufspannung gearbeitet wird. Wichtig ist auch, was kann das CAM-System. Abgestimmt auf diese Gegebenheiten, muss das Werkzeug ausgewählt werden. So ist jeder Anwender effektiver, als wenn er aus irgendeinem Katalog ein Werkzeug bestellt. Unabhängig davon kooperieren wir - auch bei konkreten Projekten - sehr eng mit den führenden Maschinenherstellern und CAD/CAM-Anbietern.

Pokolm hat erst kürzlich mit dem Werkzeugsystem Spinworx® auf sich aufmerksam gemacht. Dabei dreht sich ja die Wendeschneidplatte während der Bearbeitung. Wie kommt man auf eine solche Idee?

In dem man sich am Markt etwas umsieht, Probleme analysiert und dann etwas gut Funktionierendes entwickelt.

Die weit verbreitete Meinung aber ist doch, dass höchste Stabilität nur durch starre, stehende Systeme erreicht wird. Ist es da nicht schwierig, Anwender von einer solchen Lösung zu überzeugen?

Ja und es ist noch immer schwierig. Das Werkzeug und das Konzept dahinter sind nach wie vor phänomenal aber es müssen dabei einige Kleinigkeiten beachtet werden. Das Werkzeug einfach wie ein herkömmliches einzusetzen, funktioniert nur eingeschränkt. Sind aber gewisse Rahmenbedingungen gegeben, funktioniert es hervorragend.

Stichwort Standzeit. In nahezu jedem Report von Werkzeugherstellern liest man von der Verdoppelung der Standzeit. Wohin soll das führen, will keiner mehr Werkzeuge verkaufen?

Jein, denn für den Kunden macht das ja durchaus Sinn. Natürlich wollen wir Werkzeuge verkaufen aber wir müssen und wollen auch unsere Kunden weiterbringen. Deshalb sprechen wir bei Spinworx® nicht von einer Verdopplung sondern von einer drei- bis vierfachen

höheren Standzeit. In diesem Zusammenhang muss man aber sicher auch die Entwicklungen der Maschinen sehen, die heute wesentlich leistungsstärker sind. Auch dem müssen die aktuellen Werkzeuge gerecht werden.

Sie haben vor 18 Monaten die Pokolm-Academy gegründet. Was können Sie den Menschen, die aus der Praxis kommen, über deren Erfahrung hinaus noch mitgeben?

Der Teil Beratung ist seit Beginn eine unserer großen Stärken. Das machen wir zu einem gewissen Teil auch vor Ort. Um aber wirklich alle Leistungsreserven, an konkreten Bearbeitungen aufzuzeigen bzw. auszuschöpfen kommen Kunden zu uns ins Haus. So haben wir beispielsweise jetzt die Themen Kalt- und Warmarbeitsstähle. In der Academy werden aber auch unsere Mitarbeiter weitergebildet. (12111-89)

Besuchen Sie uns auch auf der EMO in Hannover! Halle 6 Stand B48

Pokolm-Voha Aufnahme-Systeme sind für alle gängigen Maschinenanschlüsse geeignet.

