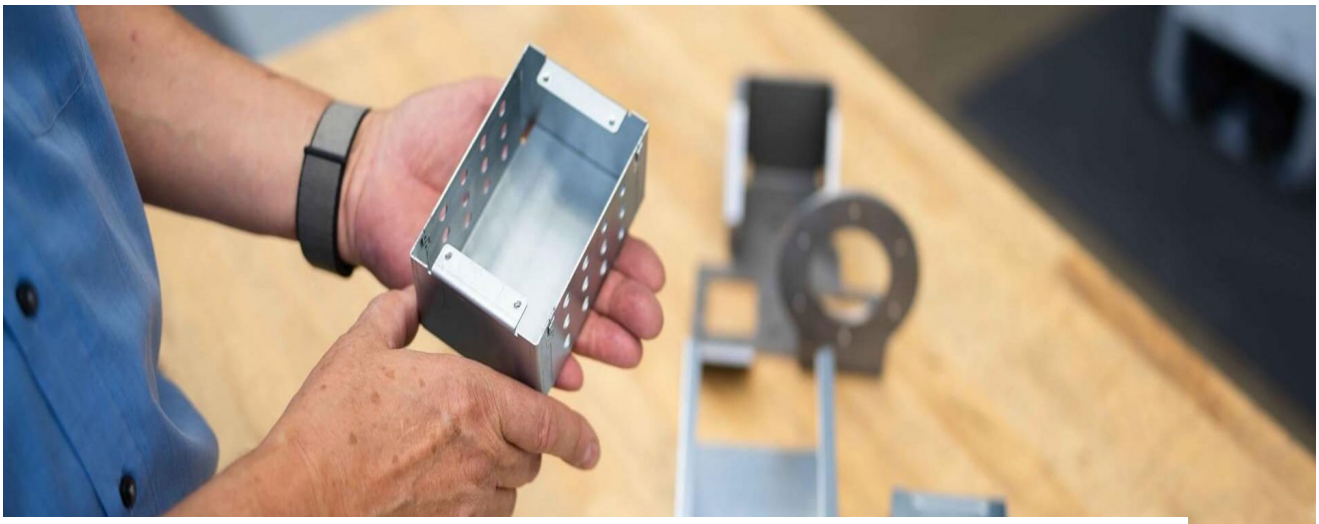


RAMONA HÖNL

„Entscheidend sind die Teilekosten“

In vielen Unternehmen gilt der Maschinenpreis noch immer als zentrales Kaufkriterium. Doch das greift oft zu kurz. Denn ob sich die Investition rechnet, entscheiden am Ende die Teilekosten. Dabei spielen zahlreiche Faktoren eine Rolle: die Effizienz der vor- und nachgelagerter Produktionsschritte, wieviel Ausschuss die Maschine verursacht, oder die Reaktionsfähigkeit des Services im Störungsfall. Worauf Unternehmen beim Maschinenkauf wirklich achten sollten, erklärt Tobias Reuther, Head of Product Management, bei TRUMPF.

Herr Reuther, viele mittelständische Blechfertiger stehen vor der Frage: Welche Maschine passt wirklich zu meinem Betrieb? Wo setzen Sie aus Ihrer Sicht an?
Reuther: Zunächst einmal rate ich dazu, den Fokus zu erweitern. Es geht nicht darum, die günstigste Maschine zu kaufen, sondern die wirtschaftlichste Lösung für die eigene Fertigung zu finden. Entscheidend sind die langfristigen Teilekosten – also alles, was über den gesamten Lebenszyklus einer Maschine hinweg anfällt. Dazu zählen Materialverbrauch, Energiebedarf, Bedienaufwand, Verfügbarkeit und Service.

Das klingt nach einer deutlich umfassenderen Betrachtung als der klassische Blick auf den Anschaffungspreis.
Reuther: Genau. Der Anschaffungspreis ist sichtbar und vergleichbar, die laufenden Kosten oft nicht. Dabei machen sie in vielen Fällen den deutlich größeren Anteil aus. Wer wirtschaftlich fertigen will, muss verstehen, wie effizient eine Maschine im Alltag arbeitet – und wie stabil sie über Jahre hinweg verfügbar ist.

Welche Faktoren werden bei Wirtschaftlichkeitsrechnungen aus Ihrer Erfahrung häufig unterschätzt?
Reuther: Servicekosten werden häufig unterschätzt. Entscheidend sind nicht nur Ausfallzeiten, sondern vor allem die Wiederherstellungsgeschwindigkeit: Ist das Ersatzteil schnell vor Ort? Steht der Techniker sofort zur Verfügung? Auch weiche Faktoren wirken sich hart auf die Kostenrechnung aus, etwa Rüstzeiten, Bedienkomfort, Schulungsaufwand oder auch die Qualität der Prozesse. Ebenso spielen Energieverbrauch und Materialausnutzung eine größere Rolle als viele Betriebe anfangs annehmen. All das fließt direkt in die Teilekosten ein.

Für Unternehmen mit geringem Investitionsbudget hat TRUMPF eigens dafür entwickelte Maschinenserien auf den Markt gebracht - die 1000er Modelle. Was ist die Idee hinter diesen Maschinen?
Reuther: TRUMPF ist in der Blechwelt für Premiumlösungen bekannt. Daher sind unsere Maschinen den Unternehmen, die neu in die Blechbearbeitung einsteigen oder ihre Fertigung wirtschaftlich modernisieren wollen, oft nicht präsent. Unsere 1000er Modelle sind auf dieses Kundensegment exakt zugeschnitten. Sie bietet einen niedrigeren Einstieg bei gleichzeitig hoher Prozesssicherheit und Qualität. Gerade für mittelständische Betriebe ist das attraktiv, weil sie so mit überschaubarem Investment eine stabile Grundlage für ihre Produktion schaffen.



TRUMPF ist bei Blechfertigern als Premiumanbieter bekannt. Laserschneidmaschinen wie die TruLaser 1000 bietet das Unternehmen aber bereits ab 300.000 Euro an. Biegemaschinen gibt es sogar schon ab rund 100.000 Euro.



Tobias Reuther leitet bei TRUMPF Werkzeugmaschinen das Produktmanagement.

Was kosten diese Maschinen konkret und wie können Betriebe sie finanzieren?
Reuther: Laserschneidmaschinen der Serie TruLaser 1000 gibt es bei TRUMPF für unter 300.000 Euro. Biegemaschinen der Serie TruBend 1000 starten bereits bei 100.000 Euro. Für viele Unternehmen ist das immer noch eine große Investition. Daher betreibt TRUMPF als einziger Maschinenhersteller weltweit eine eigene Bank. Hier arbeiten Experten, die Chancen und Risiken der Investition ideal einschätzen können, ebenso wie den Restwert der Maschine. Sie beraten die Unternehmen bei Investitionen gezielt und stellen ihnen passende Finanzierungsmodelle vor, beispielsweise über Leasing. In Europa kommt dieses Angebot sehr gut an.

Wie wichtig sind Service und Maschinenverfügbarkeit aus Ihrer Sicht?
Reuther: Extrem wichtig. Eine Maschine, die stillsteht, produziert keine Teile – und verursacht trotzdem Kosten. Deshalb betrachten wir Service, Ersatzteilverfügbarkeit und Wartung nicht als Zusatz, sondern als integralen Bestandteil des Produktkonzepts und Werteversprechens. Wirtschaftlichkeit entsteht nur, wenn die Maschine über ihren gesamten Lebenszyklus zuverlässig verfügbar ist.

Viele Unternehmen stehen unter Kostendruck. Wo sollte trotzdem nicht gespart werden?
Reuther: Ganz klar bei Qualität und Sicherheit. Das sind keine Stellschrauben, an denen man kurzfristig drehen sollte. Kompromisse rächen sich meist später – durch höhere Stillstandzeiten, geringere Bauteilqualität oder Sicherheitsrisiken. Nachhaltige Wirtschaftlichkeit entsteht durch robuste Prozesse, nicht durch kurzfristige Einsparungen.

Abschließend gefragt: Was ist Ihr wichtigster Rat an mittelständische Blechfertiger, die heute investieren wollen?
Reuther: Denken Sie in Teilen, nicht in Maschinen. Wer seine Fertigung ganzheitlich betrachtet, die Kosten über den Lebenszyklus analysiert und auf verlässliche Technologie sowie Service setzt, schafft die Basis für eine zukunftssichere Produktion.



RAMONA HÖNL

SPRECHERIN WERKZEUGMASCHINEN