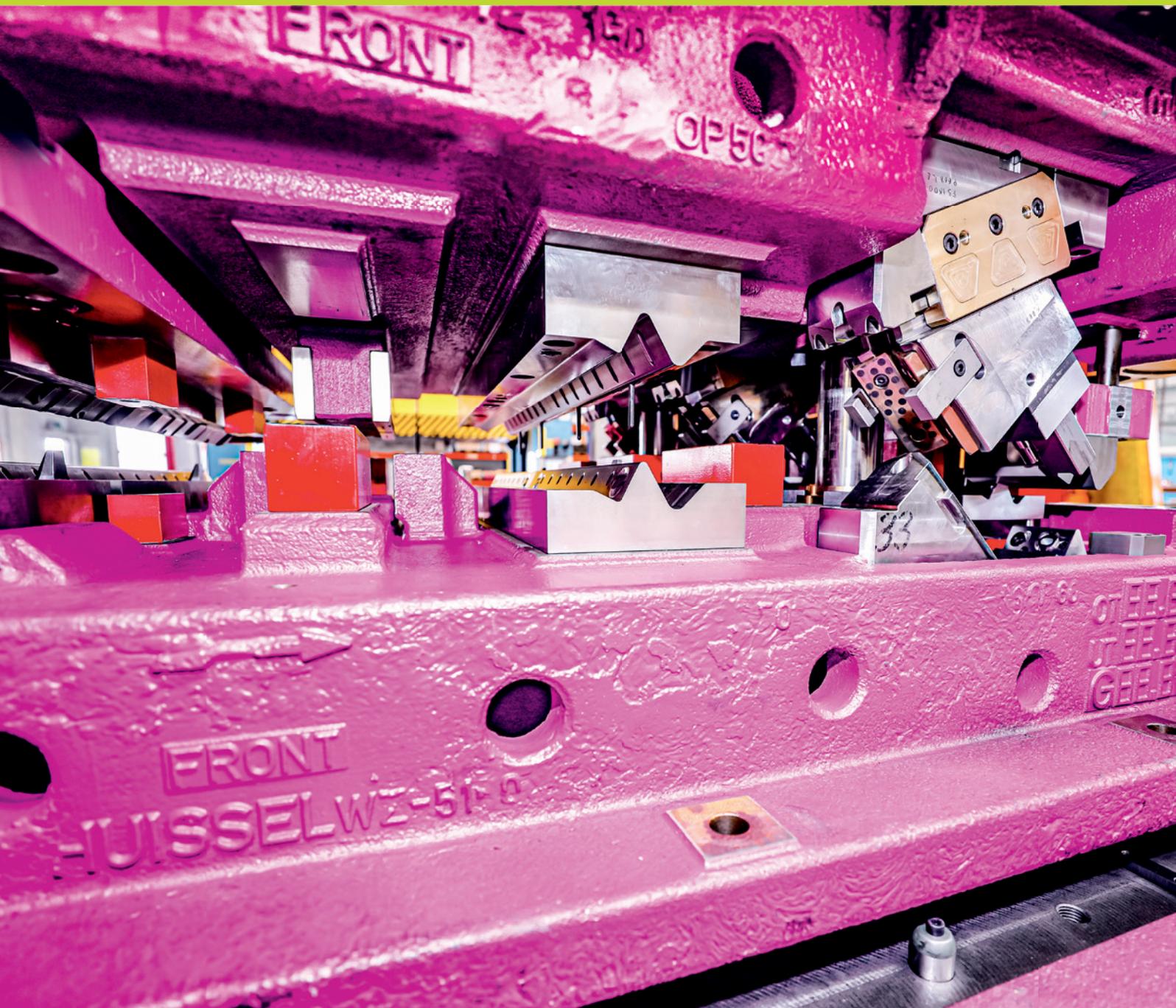


Magazin des Verbands Deutscher
Werkzeug- und Formenbauer e.V.

VDWF im Dialog



Preis 9,50 €
ISSN 1860-4935

Ausgabe 2/24
www.vdwf.de



Hüßel ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen, das am Standort Frankenthal mit rund 60 Mitarbeitern Stanz-, Biege-, Folgeverbund- und Transferwerkzeuge für externe Kunden und interne Anwendungen fertigt und am Standort Enkenbach mit rund 140 Mitarbeitern Umformteile und auch ganze Baugruppen herstellt – hauptsächlich für Kunden aus der Agrar- und Nutzfahrzeugindustrie. Ergänzt wird das Portfolio durch Laser-, Abkant- und Schweiß-Bearbeitungsverfahren sowie durch Lohnfertigung im Bereich Drehen, Fräsen, Schleifen und Erodieren.

Auf allen Ebenen flexibel

Umformspezialist Huissel hält die gesamte Wertschöpfung in eigenen Händen

von Richard Läßle

Fragt man die Verantwortlichen beim Umformspezialisten Huissel nach einem Alleinstellungsmerkmal, so bekommt man ganz selbstverständlich die Antwort: «Wir sind sehr flexibel.» Doch was heißt das im Detail? Flexibilität ist schließlich nicht gleich Flexibilität. Auch schreibt sich heutzutage so gut wie jeder Betrieb diese Eigenschaft auf die Fahnen. Weiter in die Besonderheiten des Unternehmens aus der Pfalz eingetaucht, ergibt sich jedenfalls ein Bild, auf dem dieser Ausdruck immer wieder auftaucht. Bei Huissel hat Flexibilität viele Facetten – und das ist vielleicht das eigentliche Alleinstellungsmerkmal.

Huissel stellt neben Werkzeugen auch Serienteile her. Die mechanische Fertigung wickelt zudem – losgelöst vom Kerngeschäft – Lohnaufträge ab. So breit und so flexibel aufgestellt zu sein, ist nicht selbstverständlich für ein mittelständisches Unternehmen mit 200 Beschäftigten. Wie kam es dazu? «Der Werkzeugbau ist unsere Keimzelle», sagen Peter Busalt und Schwager Gerald Schug, die Geschäftsführer und Inhaber von Huissel. Die Firmengeschichte reicht bis ins Jahr 1906 zurück, als das Unternehmen in Mannheim als Schlosserei gegründet wurde. Seit den 60er Jahren und dem Umzug nach Viernheim, wurden auch kleinere Werkzeuge für die Stanz- und Umformtechnik gefertigt – vornehmlich für Benz (heute Daimler Truck & Buses) und Lanz (heute John Deere). 2008 folgte der Standortwechsel nach Frankenthal – heute produzieren die Spezialisten von Huissel hier Stanz- und Umformwerkzeuge vornehmlich für OEMs und Tier-1-Lieferanten aus der Automobilindustrie.

Parallel kam Anfang der 90er-Jahre noch ein weiteres Standbein dazu: Kunden fragten an, ob es nicht auch möglich wäre, gleich die fertigen Serienteile zu beziehen, da sie selbst die Einzelteillfertigung zurückfahren wollten. Das Familienunternehmen entschied sich, auf diesen Zug aufzuspringen. Ein Schritt, den viele Werkzeug- und Formenbau-Unternehmen erst vor wenigen Jahren gegangen sind. Die Verantwortlichen bei Huissel sind demzufolge schon alte Hasen in Sachen Serienfertigung. Seit 1996 werden im Werk in Enkenbach-Alsenborn Teile produziert, und dies – wenn gewünscht – ab Losgröße 1. Die Regel sind jedoch mittlere fünfstelligen Serien. Flexibilität also auch in Sachen Stückzahlen. Für die von Huissel gefertigten Bauteile kommt die gesamte Palette an Technologien zum Einsatz: Laserschneiden, Abkanten, Stanzen, Tiefziehen etc.

Die «Keimzelle» der von Huissel versprochenen Qualität: Am Standort Frankenthal werden Werkzeuge für die Blechbearbeitung gebaut. Die Konturen sind teilweise komplex und erfordern u. a. modernste Fräs-, Schleif- und Erodieretechnik.



Der Huissel-Führungskreis mit VDWF-Geschäftsführer Ralf Dürrwächter (3. v. r.): Geschäftsführer Werkzeugbau und Kaufmännischer Leiter Gerald Schug, Betriebsleiter Umformtechnik Matthias Herm, Betriebsleiter Werkzeugbau und Prokurist Manfred Tschirpke, Geschäftsführer Umformtechnik Peter Busalt und Vertriebsleiter Mark Schulze (v.l.).



Zusammen mit einer bestens ausgestatteten mechanischen Fertigung hält Huissel also sämtliche Prozesse im eigenen Hause. Dadurch ist es möglich, bei Notfällen oder besonderen Kundenwünschen sehr schnell zu reagieren – ein zentraler Aspekt übrigens von Flexibilität. Die Schnelligkeit ist bei der Auftragsvergabe manchmal wichtiger als der Preis. Matthias Herm, Betriebsleiter Umformtechnik: «Wenn ein Kunde ein Bauteil anfragt, hat er oft schon nach wenigen Stunden ein Musterteil auf dem Tisch liegen.»

«Wir machen das, was andere nicht wollen»

Das Equipment ist das eine, die Haltung – also das Engagement, der Mut, die Entschlossenheit, die Neugier etc. – das andere. Es kommt so gut wie gar nicht vor, dass Huissel einen Auftrag ablehnt. «Wir sagen nicht, das können wir nicht», betont Gerald Schug. Ein Beispiel: Eine Kunde fragte die Herstellung einer Bipolarplatte für eine Brennstoffzelle an. Wie eine Überprüfung ergab, war die Fertigung mit der vorhandenen Laseranlage nicht möglich. «Die Feststellung, dass die verfügbare Maschine nicht geeignet ist, ist für viele bereits Grund genug, einen Auftrag nicht anzunehmen», fährt der Maschinenbauingenieur fort. «Für mich fängt es da erst an ... Ich frage mich: Was brauche ich, um die Platte zu lasern und wie wird sich der Markt entwickeln? Und wer sich hier auf Neues einlässt, hat einen Vorteil, dass er weiß, wie so ein Bauteil zu fertigen ist ... Das Thema Wasserstoff als Antriebsalternative ist jedenfalls aktuell sehr präsent.»



MAN-Technikum in Nürnberg. Am Standort Enkenbach fertigt Huissel die Aluminium-Komponenten für die Batterie-Produktion des Nutzfahrzeugherstellers. «Von der Simulation und Konstruktion über die Prototypenphase bis zur Serienproduktion haben wir den gesamten Prozess begleitet, um sicherzustellen, dass die höchsten Qualitätsstandards erreicht werden», berichtet Huissel-Geschäftsführer Gerald Schug.

Diese Begeisterung dabei, Herausforderungen unbedingt anzunehmen, hat sich herumgesprochen. «Die Kunden setzen auf uns. Das sehen wir auch daran, dass wir immer größere Projekte zugeteilt bekommen, an denen wir uns weiterentwickeln können», so Schug. Konkret heißt das: Viele Aufträge der vergangenen Jahre sind nicht mehr nur auf die Blechumformung beschränkt. Manche Produkte sind Schweiß- oder Montagegruppen, so dass Huissel inzwischen auch die hierzu nötigen Verfahren im Portfolio hat. Auch auf der Werkstoffseite tut sich einiges. Die Verarbeitung von Aluminium ist beispielsweise zunehmend gefragt.

Alle diese Entwicklungen haben Konsequenzen für die eigene Fertigung und Qualitätssicherung. Und bei Huissel nimmt man die Trends an. «Wir wollen uns nicht verschließen, daran kann ein Unternehmen auch kaputtgehen», bringt es Peter Busalt auf den Punkt. «Wir machen das, was andere nicht wollen. Damit fahren wir ganz gut.» Neue Dinge auszuprobieren, mache den Job interessant, ergänzt der Maschinenbau-Meister – «gerade auch für die nachrückenden jungen Leute.» Stichwort Mitarbeiter: Huissel verfügt über einen «guten Mix aus alten Hasen und jungen Wilden», wie es Vertriebsleiter Mark Schulze (53) formuliert. Auch BA-Studenten sind an Bord. Die nachfolgende Generation soll im eigenen Betrieb aufgebaut werden. Nach Überzeugung der Geschäftsführung fühlt sich diese Generation wohler im Betrieb, wenn sie Freiheiten hat, wenn sie neue Dinge in Angriff nehmen darf und es nicht eintönig wird.

Den Spagat, das laufende Tagesgeschäft abzuwickeln und die speziellen Herausforderungen anzunehmen, schafft Huissel, indem entsprechende Ressourcen quasi als Feuerwehr parat stehen. Das Verhältnis beider Teile liegt mitunter bei 50:50. Eine bemerkenswerte Leistung für ein 200-Mitarbeiter-Unternehmen. Dass die Verantwortlichen dann auch 24/7 zur Verfügung stehen, um ggf. einen Brand zu löschen, versteht sich. Auch die Finanzplanung passt sich dem offenbar an, damit Spielräume frei bleiben. Gerald Schug stellt nämlich fest: «Wir sind keine Freunde von Budgets. Budget heißt, man muss etwas ausgeben, wenn man noch Mittel zur Verfügung hat, oder man blockiert Ausgaben, wenn man keine Mittel mehr hat. Dagegen wehre ich mich. Woher soll man gerade in unserer Branche wissen, was man in zwei Jahren für ein Budget braucht?»

Klar, dass man bei einer entschiedenen Bereitschaft, die Herausforderungen zu meistern, auch solche, die absolut neu sind, oft in Vorleistung geht oder manche Leistung nicht bezahlt bekommt. Das ist aber nur kurzfristig so, denn unter dem Strich beschert diese Haltung langfristige Kundenbeziehungen. So kommt es beispielsweise immer wieder vor, dass die Konstruktion eines Kunden-Bauteils weiterentwickelt wird – eine oft unbezahlte Leistung –, «das geht so lange, bis es passt. Das ist unser Anspruch. Und dann bleiben auch das Produkt und der Kunde bei uns», so Schug.

Bis zu 20 t wiegen die von Huissel gefertigten Einzelsegmente der Stanz-, Biege-, Folgeverbund- und Transferwerkzeuge – komplett bis zu 50 t. Für das Try-out stehen in Frankenthal entsprechende Pressen parat, u. a. eine 1000-t-Hydrap von Schuler.



PRÄZISION IN JEDER FORM

MedteclIVE
VDWF-Gemeinschaftsstand
Halle 1
Stand 1-428

Unsere Kernkompetenz ist die Konstruktion und Herstellung von Ein- und Mehrkavitätenformen: Vom Prototyping bis zur kompletten Serienlieferung. Mit unserer Tochterfirma PTK-Erz GmbH & Co. KG fertigen wir Kunststoffteile in höchster Qualität.

 Made in Germany

**Werkzeuggestaltungs- und
Werkzeugbau Erz GmbH**
Industriestraße 5 · D-89150 Laichingen
Fon +49 (0)7333 922436
info@wzb-erz.de · www.wzb-erz.de


Werkzeugbau / Erz



Auf die Pflege einer offenen Kommunikationskultur wird bei Huissel viel Wert gelegt – nicht nur extern, auch intern: Um die beiden Standorte auch auf ganz persönlicher Ebene zu verknüpfen, veranstaltet das Unternehmen beispielsweise den Huissel-Cup mit Teams aus Frankenthal und Enkenbach.

Digitale Kommunikations-Werkzeuge: Huissel-Geschäftsführer Gerald Schug (l.) zeigt VDWF-Geschäftsführer Ralf Dürrwächter in der Produktion die Integration der digitalen Fertigungsabläufe.



Kommunikation über den Magen: Es gehört bei Huissel mittlerweile zur Tradition, dass in festem Turnus die Geschäftsführung die Belegschaft verköstigt, beispielsweise am Freitagnachmittag mit Grillwürstchen ...

Fast schon zur DNA von Huissel gehört es immer auch nach neuen Technologien Ausschau zu halten und zu erproben. «Der 3D-Druck wird auch in der Stanz- und Umformtechnik kommen», sagt Gerald Schug, der daher den Einsatz der Technologie im Unternehmen untersuchen möchte. «Ein Werkzeug zu drucken und dann zu fräsen – ich weiß nicht, ob das einen Vorteil bringt. Aber für manche Teile wird sich die Technologie sicher eignen. Und wenn wir additiv fertigen können, stoßen wir sicher auch auf neue Einsatzbereiche.» In Enkenbach soll hier jedenfalls in Hallenkapazitäten investiert werden, der Plan liegt bereits in der Schublade. «Am Standort arbeiten schon jetzt wir an einem komplett neuen Betriebsablauf, der die Kapazitäten, Materialflüsse und Produktionsprozesse an zukünftigen Anforderungen berücksichtigt», erklärt Schug voller Tatendrang.

Das Netzwerk, ein Flexibilitätsverstärker

Den Input über aktuelle Trends, auch neue Ideen, holt sich der Geschäftsführer gern auf den Fachveranstaltungen der Branchenverbände. Beim VDWF, bei der FDWF, Forschungsvereinigung des Verbands, oder beim Industrieverband Umformtechnik (IBU) könne man viel lernen. Des Weiteren ist Huissel Mitglied der tooling cooperation, einem Zusammenschluss von sechs Werkzeugmachern der Stanz- und Umformtechnik. Solche Kooperationen sind für Gerald Schug und Peter Busalt wichtiger denn je, denn sie wirken als «Flexibilitätsverstärker». So sei es möglich, die Kapazitäten zu erweitern und ggf. größere Aufträge anzunehmen. Wenn es eng wurde, hat Huissel auch schon Werkzeuge von Partnern aus dem Netzwerk bezogen oder umgekehrt für befreundete Werkzeugmacher gefertigt. Da man schon lange vertrauensvoll zusammenarbeitet und die Menschen, aber auch die gelieferte Qualität kennt, entstände kein Risiko, so Schug, eher ein Vorteil für den Kunden, der von der Agilität und der direkten Bearbeitung profitiert.

Die Alternative, in Fernost zu kaufen und ggf. in Deutschland zu qualifizieren, sieht der Geschäftsführer dagegen kritisch: «Da gibt es zu viele Unwägbarkeiten. Ein schlechtes Werkzeug wird vielleicht ein besseres, aber nie ein gutes. Und schließlich ist das Werkzeug dafür verantwortlich, die zu fertigenden Produkte in Form zu bringen – mit hoher Qualität bei Geometrie und Oberfläche, aber auch bei der Effizienz im Fertigungsprozess.» Für das Huissel-Team ist die unmittelbare Nähe der Herstellung und Erprobung der Produktionsmittel zur Fertigung wesentlich für das avisierte hohe Niveau der Serienteile. «Die Produktion hat immer einen direkten Kontakt zum Werkzeugbau und umgekehrt. Ein externer Werkzeuglieferant bekommt die Details bei der Produktion ja nicht mit», so Schug.

«Es gewinnt immer das Team»

Stellt sich die Frage: Wie ist ein Betrieb, der alle Facetten der Flexibilität beherrscht und nutzt, personell strukturiert? «Wir haben kein autoritäres Führungsverhalten», betont Peter Busalt. Hinzu kommt eine sehr flache Hierarchie, bestehend aus Geschäftsführern,

Betriebs- und Abteilungsleitern. Innerhalb dieser Ebenen herrscht die Überzeugung, dass ein offener Austausch wesentlich für den Erfolg ist. «Es gewinnt immer das Team», sagt Manfred Tschirpke, Betriebsleiter Werkzeugbau und Prokurist bei Huissel. Und dieser Geist wird auch vorgelebt. Mindestens alle zwei Wochen trifft sich der Führungskreis zum Meeting. «Wir besprechen alle Themen, die wichtig sind. Unser gemeinsamer Konsens wird anschließend in die Firma vermittelt», so Tschirpke.

Folglich wird auch die Kommunikation als wichtiger Pfeiler betrachtet – intern wie extern. Nach außen kümmern sich feste Ansprechpartner mit Entscheidungsbefugnis um die Kunden. Das muss in einer flachen Hierarchie nicht der Inhaber oder der Geschäftsführer sein. «Den Chef versuchen wir meistens ein Stück weit außen vor zu lassen», sagt Manfred Tschirpke, der beispielsweise im Werkzeugbau unverzichtbarer Ansprechpartner ist und durchaus mit Freude an «Feuerwehrthemen» rund um die Uhr zur Verfügung steht. Zur Erinnerung: Ein Aspekt von Flexibilität ist die Schnelligkeit. Fälle, wo es wirklich brennt, kommen immer wieder vor. Beispielsweise war einmal über Nacht ein Ersatzteil für einen Flansch zu fertigen, weil sonst beim Kunden in der Fertigung das Fließband zum Stehen gekommen wäre. Am anderen Tag lag ein Dankeschreiben in der Post. In der Szene sprach sich der Vorfall schnell herum. Eine bessere Werbung gibt es nicht.

«Wir können Krise»

Das Thema Flexibilität wird bisweilen durch höhere Gewalt – durch Krisen – auf die Probe gestellt. Die Geschäftsführung bei Huissel strahlt diesbezüglich eine gewisse Gelassenheit aus. «Wir können Krisen gut», sagt Peter Busalt. Die gesamte Wertschöpfungskette in den eigenen Händen zu halten, gibt Sicherheit. Nicht einmal in Sachen Materialbeschaffung gab es in der Vergangenheit größere Turbulenzen. Klar, die Umformspezialisten mussten auch hierbei in Vorleistung gehen, haben mitunter auch mehr fürs Material bezahlt als in Vorkrisenzeiten, um termingerecht liefern zu können. «Wir haben aber einen starken Einkauf. Der hat Pakete geschnürt, hat so verhandelt, dass wir stets Material abrufen konnten, um unsere Kunden passend beliefern zu können. Gerald Schug und Peter Busalt sind also erfahrene Krisenmanager. Und die beiden Geschäftsführer schauen auch gelassen in die Zukunft: «Wir sind froh, dass es hier viel junge Leute gibt, die für die Themen der Firma brennen!»

Dass dieses umfassende gegenseitige Vertrauen zwischen Inhabern, Führungsteam und Belegschaft kein Lippenbekenntnis ist, zeigt allein schon dieser Umstand: Obwohl nach dem geführten Interview gerade lange Preisverhandlungen für ein Projekt in einem Video-Call stattfanden, ließ es sich Gerald Schug nicht nehmen, erst einmal für alle Mitarbeiter Würstchen zu grillen. «Ich sehe unsere Rolle zukünftig eher in der Rolle der moderierenden Hausmeister, die im Unternehmen fragen, was sie helfen können», sagt Gerald Schug und grinst zufrieden. | [Richard Lapple, Tübingen](#)

Ihr Technologiepartner mit Erfahrung,
Zuverlässigkeit und Qualität
für Ihre anspruchsvollen Aufgaben
in folgenden Bereichen:

■ DRAHTERODIEREN

bis zu 1.200 mm Höhe im Wasserbad

■ SENKERODIEREN

mit wirtschaftlichen Automationslösungen

■ HSC-FRÄSEN

Graphit- und Metallbearbeitung

■ ADDITIVE FERTIGUNG

mit Endbearbeitung möglich



Krüger Fertigungstechnologie GmbH & Co. KG

Zur Wolfskaute 8 - 10 | D-35216 Biedenkopf
Tel. 0 64 61 - 60 00 5 - 0 | info@erodieren.de

www.erodieren.de