



Gezieltes Tooltuning von
Wendeschneidplatten.

der herzustellenden Oberfläche liegt bei maximal $Ra\ 0,45\ \mu\text{m}$; bei einem Vorschub von $0,06\ \text{mm/U}$.

Bisher mussten die WSP nach 126 Bauteilen ausgetauscht werden. Die Toleranzgrenze bei der Oberflächengüte der bearbeiteten Materialien war erreicht ($Ra\ 0,45\ \mu\text{m}$). Man kam ins Gespräch mit μTOS , die sich den Fertigungsprozess und die Werkzeuge ansahen. Die Analyse führte zu der Entscheidung, die relativ niedrigpreisigen Massentitel der WSP so zu verbessern, dass ein höherwertiges Werkzeug mit einer deutlichen Leistungssteigerung entsteht. Dazu wurde eine fein abgestimmte Vorbehandlung, sowie eine entsprechende Beschichtung samt Finishing eingesetzt.

Das Ergebnis: Selbst nach über 200 Einsätzen war der Ra-Wert mit $0,39\ \mu\text{m}$ noch deutlich unter der akzeptierten Toleranzgrenze. Der Aufwand (die Mehrkosten) für die Veredelung zu einem höherpreisigen Werkzeug ist dabei relativ gering und das Ergebnis rechnet sich für beide Seiten. Anwender vor Ort freuen sich über bessere Maschinenbedingungen, einen müheloserer Umgang, längere Standzeiten, verminderte Vibrationen und eine Reduzierung der auftretenden Schnittkräfte. ●

Geschickt getuned


Je höher die Stückzahlen der benötigten Werkzeuge im Fertigungsprozess sind, desto eher entscheidet das Preis-Leistungs-Verhältnis über den Zuschlag. Eine neue Art des Tooltunings soll die Position gegenüber dem Kunden stärken.

Als Lieferant von Werkzeugen gerät man schnell unter Druck – und steht nach einem Moment der Unachtsamkeit schnell vor dem Problem, den Erhalt des Kundenstamms zu sichern. Die Challenge lautet: das Werkzeug zur begehrten Beute zu machen. Allerdings möchte man sich dabei ja möglichst teuer verkaufen und zu keiner Eintagsfliege werden. Der Verlust von langjährigen Kunden ist zu vermeiden und jedes Unternehmen, dem das schon einmal widerfahren ist, weiß, wie aufwändig und teuer es ist, diese zurückzugewinnen. Zwar gibt es die Möglichkeit,

über Serviceleistungen zu punkten, aber das kommt oft einem Preisverfall gleich. Die $\mu\text{TOS GmbH}$ bietet eine neue, interessante Möglichkeit des Tooltunings, welches die Werkzeuge attraktiver für die Endanwender macht.

Ein Beispiel aus der Praxis

Im Einsatz werden täglich große Stückzahlen an Wendeschneidplatten (WSP) benötigt. Das zu bearbeitende Material ist ein $17\text{CrNiMo}6$; Einhärtetiefe $0,7^{+0,5}$; Zielgröße

 $\mu\text{TOS GmbH}$
www.mytos-gmbh.de