



Services

ABKÜNDIGUNGSMANAGEMENT

Lebenserhaltende Maßnahme

23.04.2020 , 4 Min. Lesedauer

Anders als bei mechanischen Bauteilen wird die Lebensdauer elektronischer Komponenten im Zeitalter von Industrie 4.0 immer kürzer. Wir zeigen, was die Normungsabteilung und der Service von KHS leisten, damit Kunden Ihre Anlagen trotzdem langfristig und sicher betreiben können.

FOTOGRAFIE / ILLUSTRATION

Cornelis Gollhardt, Frank Reinhold, Shutterstock/ Igor Kisselev

Regelmäßig werden Teile, die in KHS-Maschinen verbaut sind, durch die Komponentenhersteller abgekündigt. Das heißt, dass sie innerhalb absehbarer Zeit durch neue, meist

weiterentwickelte und dem Stand der Technik angepasste Teile ersetzt werden müssen – ein völlig normaler und der technologischen Weiterentwicklung geschuldeter Vorgang, der sowohl KHS als auch seine Kunden zum Handeln zwingt.

Nach Angaben des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) verkürzt sich der Lebenszyklus von elektronischen Bauteilen auf inzwischen nur noch zwei Jahre. Andere Teile wie Getriebemotoren sind meist länger erhältlich – hier kann es 10 Jahre dauern, bevor ein Nachfolgemodell auf den Markt gebracht wird. Ausschlaggebend ist dabei nicht nur der technische Fortschritt, auch modifizierte gesetzliche Rahmenbedingungen können Veränderungen erforderlich machen, beispielsweise wenn eine neue europäische Energieeffizienzklasse für bestimmte Antriebe eingeführt wird und damit die alten Motoren nicht mehr vertrieben werden dürfen. Hier kommt der Service von KHS ins Spiel, dessen grundsätzlicher Anspruch es ist, die Ersatzteilversorgung während des oftmals langen Lebenszyklus seiner Maschinen von häufig 30 oder 40 Jahren möglichst langfristig zu sichern. Im Fall von Abkündigungen bedeutet das, Teile entsprechend auszutauschen, um die Funktion der Maschine und den reibungslosen Produktionsablauf bei Getränkeherstellern sicherzustellen.





Klaus Thatenhorst
Leiter der Normungsabteilung bei KHS

»Wir haben jederzeit im Blick, welche Maschinen betroffen sind. So können wir proaktiv auf unsere Kunden zugehen, um sie rechtzeitig zu informieren.«

Proaktive Kundenansprache

„Letztes Jahr zum Beispiel hatten wir rund 1.700 Abkündigungen“, erklärt Klaus Thatenhorst, Leiter der Normungsabteilung. „In etwa der Hälfte aller Fälle handelt es sich dabei um vergleichsweise einfache Teile wie Lichtschranken oder Temperatursensoren, die wir eins zu eins austauschen können. Das passiert ganz automatisch, und oft bekommt der Kunde das nicht einmal mit, weil wir im Bedarfsfall automatisch das neue Teil liefern.“ Eine Voraussetzung dafür ist ein funktionierendes Datenmanagement: „Anhand einer strukturierten, systemgestützten Datensammlung haben wir jederzeit im Blick, welche Maschinen bei welchem Kunden von welcher Abkündigung betroffen sind. Das erlaubt es uns, proaktiv auf die Unternehmen zuzugehen und sie rechtzeitig auf die Notwendigkeit einer Anpassung hinzuweisen.“

Besonders betont Thatenhorst die Bedeutung des zeitlichen Vorlaufs. Schließlich ist es in der Hälfte aller Fälle nicht mit dem einfachen Austausch getan. Hier müssen Umbauten vorgenommen werden, die zusätzlichen konstruktiven Aufwand erfordern. Neben der Komplexität der Aufgabe spielt auch die Zahl der betroffenen Maschinen eine Rolle: Je nachdem, wie hoch sie ist, kann die Abkündigung eines wichtigen Bauteils den Service von KHS mitunter mehrere Jahre beschäftigen.

Durchdachte Lösungen

Ein solcher Fall ist die Abkündigung der KUKA-Steuerung KR C2, die beispielsweise zwei Baureihen von KHS-Palettierern betrifft. „Der Austausch wird uns die nächsten vier bis fünf Jahre beschäftigen“, weiß Matthias Jansen, Head of Technical Support Service Division bei KHS. KUKA hat die Maschinen- und Anlagenbauer darüber informiert, dass die Steuerung des Roboterspezialisten nur noch bis 2024 verfügbar ist. „Dass uns Hersteller von Zukaufteilen so frühzeitig informieren, ist leider nicht die Regel“, sagt Jansen. „Oft müssen wir sehr schnell Lösungen für unsere Kunden finden. Aber wenn wir eine so lange Vorlaufzeit haben, können wir etwas entspannter planen, welche Veränderungen an der Maschine und am Schaltplan nötig sind, um die abgekündigte Steuerung durch ein neues System zu ersetzen. Und das entspricht unserem Anspruch, den Kunden proaktiv eine durchdachte und wirtschaftlich sinnvolle Alternative anzubieten, bevor ein Teil ausfällt und die Produktion stillsteht.“

„Denn wenn eine ganze Abfülllinie stillsteht, weil man übersehen hat, dass ein einfaches elektronisches Bauteil, das vielleicht nur ein paar Euro kostet, nicht mehr lieferbar ist, kann das dauern – und sehr teuer werden“, betont Klaus Thatenhorst.



↑
Vom Austausch der abgekündigten
Robotersteuerung des Palettierers
profitiert zum Beispiel KHS-Kunde
Gerolsteiner.

Umbau mit Mehrwert

Das Beispiel der KUKA-Steuerung verdeutlicht auch den Leistungsumfang des KHS-Service bei Bauteilabkündigungen: Teil des Abkündigungsmanagements ist es auch, Ersatzteile möglichst lange vorzuhalten. Dazu zählt zum einen, dass Restbestände der bisherigen Steuerung auf Lager gelegt werden. Zum anderen werden Altgeräte von Kunden zurückgenommen und die abgekündigten Teile ausgebaut und aufgearbeitet. „Mit diesen Strategien ermöglichen wir, dass die Funktion der Maschine über einen gewissen Zeitraum fortgeführt werden kann“, stellt Jansen fest. „Aber irgendwann muss der Umbau erfolgen.“ Selbst dann gibt es verschiedene Alternativen: Je nachdem, um welche Anlage es sich handelt, erfolgt der Umbau auf die jeweils aktuelle KUKA- oder Siemens-Steuerung. Im Einzelfall kann es aber auch wirtschaftlicher sein, neben der Steuerung auch die Antriebstechnik zu tauschen.

Am Ende des Umbauprozesses, der für manche Kunden zunächst einmal eine ungeplante Investition darstellt, steht jedenfalls immer ein Mehrwert: „Im Fall der KUKA-Steuerung ist

diese weniger störanfällig und deutlich schlanker aufgebaut“, betont Jansen. „Das bedeutet eine Qualitätssteigerung: Die Anlage unterstützt den reibungslosen Produktionsablauf und die Lebensdauer verlängert sich deutlich.“ Der Anruf beim Kunden mit dem Hinweis auf die Notwendigkeit eines Umbaus ist deshalb nicht als schlechte, sondern als gute Nachricht zu verstehen: Zum einen bietet KHS proaktiv eine Lösung an, die für die Kunden Versorgungssicherheit und Produktionsfähigkeit bedeutet. Zum anderen sorgt KHS dafür, dass der Getränkehersteller im Anschluss an den Umbau eine Maschine hat, die einfach besser ist. Insofern ist das Abkündigungsmanagement ein äußerst nachhaltiger Weg, den langen Lebenszyklus robuster Produktionsanlagen mit dem jeweils aktuellsten Stand der Technik zu vereinen.

Noch Fragen?

Matthias Jansen

KHS GmbH, Dortmund

+49 231 569 10231

matthias.jansen@khs.com

Klaus Thatenhorst

KHS GmbH, Dortmund

+49 231 569 10659

klaus.thatenhorst@khs.com