



Erfolgreiche Werkzeugverlagerung im Kunststoffspritzguss

**Wie Sie durch die Werkzeugverlagerung
Kosten und Risiken bei der Beschaffung
Ihrer Spritzgießteile reduzieren**

Entscheidungsleitfaden für Produktionsverantwortliche, Einkauf und Geschäftsführer

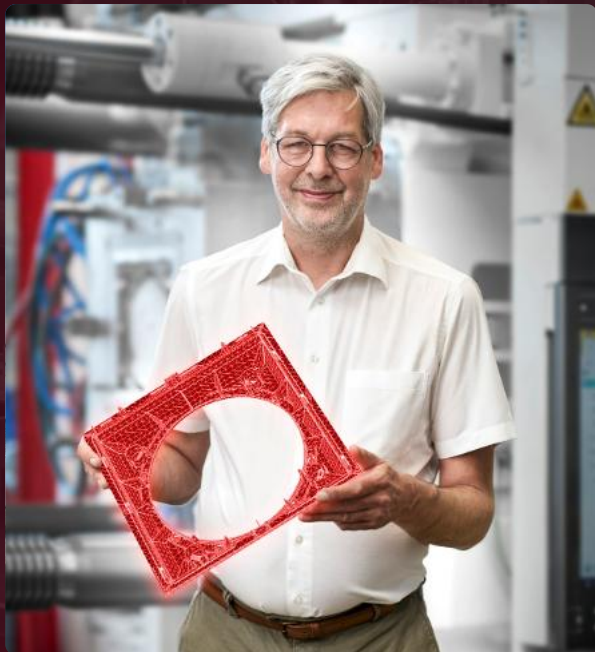
Lieber Leser,

Werkzeugverlagerung klingt auf dem Papier leicht: Das Spritzgusswerkzeug wird zum neuen Lieferanten gebracht, die Produktion startet und das Bauteil läuft weiter. In der Praxis beginnen die Probleme jedoch häufig, bevor das erste Teil überhaupt gefertigt wird.

Warum ist das so? Weil ein Werkzeug allein nicht ausreicht, um ein Bauteil stabil und reproduzierbar zu fertigen. Entscheidend ist, ob Werkzeug, Material, Maschine, Peripherie und Prozessparameter auch beim neuen Lieferanten reproduzierbar zusammenpassen.

Viele Lieferanten unterschätzen genau diese Abhängigkeiten. Sie übernehmen ein Werkzeug, aber nicht einen funktionierenden Prozess. Wer eine Produktionsverlagerung erfolgreich umsetzen will, muss sich deshalb für einen Lieferanten entscheiden, der nicht nur das Werkzeug übernimmt, sondern den Fertigungsprozess sauber neu aufsetzt.

In diesem Whitepaper zeigen wir Ihnen, worauf es bei der Wahl eines neuen Lieferanten für die Werkzeugverlagerung ankommt, welche Risiken dabei häufig unterschätzt werden und wie Sie einen Partner finden, der Ihre Spritzgusswerkzeuge technisch sauber und wirtschaftlich belastbar übernimmt.



Über Kunststoffwerk Heiligenroth GmbH & Co. KG

Bei LKH Kunststoffwerk Heiligenroth sind zahlreiche der eingesetzten Werkzeuge übernommene Werkzeuge. Das Unternehmen kennt die Herausforderungen beim Lieferantenwechsel daher aus dem laufenden Seriengeschäft. Der Rückhalt einer starken Unternehmensgruppe sorgt zusätzlich für die organisatorische und wirtschaftliche Stabilität, die belastbare Verlagerungsprojekte erfordern.



Technische Risiken – Worauf Sie bei Ihrem neuen Lieferanten achten müssen

Die Werkzeugverlagerung scheitert selten am physischen Transfer des Werkzeugs, sondern daran, dass der neue Lieferant die technischen Voraussetzungen für einen stabilen Prozess nicht absichert.

Häufig fehlen vollständige Werkzeug- und Artikeldaten, dokumentierte Prozessparameter oder belastbare Erfahrungswerte zum Materialverhalten. Gleichzeitig trifft das Werkzeug beim neuen Lieferanten auf andere Maschinen, andere Peripherie und ein anderes Automatisierungsumfeld.

Deshalb muss der Lieferant bewerten, ob sich unter seinen Bedingungen ein stabiler Serienprozess aufbauen lässt.

Die typischen Folgen, wenn die Überprüfung ausbleibt

- Prozessparameter lassen sich nicht 1:1 übertragen
- Der Serienanlauf wird instabil
- Die Bauteilqualität schwankt
- Ausschuss, Nacharbeit und Abstimmungsaufwand steigen

Besonders kritisch wird es, wenn Ausgangsdaten fehlen oder unvollständig sind. Dann muss der neue Lieferant in der Lage sein, den Prozess technisch nachzuvollziehen und belastbar zu rekonstruieren.

Wie lässt sich das also vermeiden?

Mit einem Lieferanten, der nicht nur das Werkzeug übernimmt, sondern Werkzeugzustand, Material, Prozessführung und technische Umgebung im Zusammenhang bewertet und daraus einen belastbaren Prozess aufbaut.

Wirtschaftliche Risiken – Warum die Auswahl des Lieferanten über die Total Cost of Ownership entscheidet

Werkzeugverlagerungen werden in der Regel angestoßen, weil der aktuelle Lieferant wirtschaftlich, organisatorisch oder strategisch nicht mehr passt. Bei der Bewertung von Alternativen steht dann oft zuerst der Teilepreis im Fokus. Hier liegt jedoch in vielen Fällen der Denkfehler.

Die wirtschaftlichen Risiken einer Werkzeugverlagerung entstehen meist nicht im Angebot, sondern im Anlauf und in der Stabilisierung des neuen Prozesses. Wenn Werkzeuge, Material, Prozess und technische Umgebung nicht sauber zusammengeführt werden,

Wo die tatsächlichen Kosten entstehen

- Verlängerte Anlaufphasen, wenn der Prozess nicht schnell stabil läuft
- Produktionsstillstände, wenn Bemusterung und Anpassungen mehr Zeit brauchen
- Ausschuss und Qualitätsprobleme, wenn das Bauteil nicht prozesssicher läuft
- Hoher interner Aufwand, wenn Technik, Qualität und Einkauf zusätzlich gebunden werden

Worauf sollten Sie bei der Lieferantenauswahl deshalb achten?

Nicht auf den niedrigsten Stückpreis allein, sondern auf einen Lieferanten, der die Total Cost of Ownership im Blick hat. Er muss die Kosten im Anlauf, in der Stabilisierung und im späteren Serienbetrieb realistisch bewerten können. Dazu gehören Anlaufstabilität, Ausschussquote, interner Betreuungsaufwand und Planungssicherheit im Tagesgeschäft.



Erfahrung und wirtschaftliche Stabilität – weitere Voraussetzungen für erfolgreichen Lieferantenwechsel

Inzwischen ist klar: Die Verlagerung zum neuen Lieferanten wird dann kritisch, wenn er Werkzeug, Material und Prozess nicht sauber zusammenführt und die Verlagerung nur über den Teilepreis statt über die Gesamtkosten bewertet.

Daraus ergibt sich die Frage:

Welche weiteren Voraussetzungen muss ein Lieferant erfüllen, damit eine Werkzeugverlagerung technisch und wirtschaftlich tragfähig ist?

Viele Verlagerungsprojekte scheitern an fehlender Struktur im Gesamtprozess. Damit eine Werkzeugverlagerung funktioniert, braucht es neben technischer und wirtschaftlicher Bewertung klare Zuständigkeiten, belastbare Abläufe und einen Lieferanten, der den Übergang in die Serie langfristig absichern kann.

Technische Voraussetzungen

Der Lieferant muss das Werkzeug fachlich bewerten, den bestehenden Prozess auf seine Umgebung übertragen und die Ergebnisse unter realen Bedingungen validieren können.

Klare Zuständigkeiten

Ebenso wichtig sind klare Verantwortlichkeiten, feste Ansprechpartner und eine saubere Abstimmung zwischen Einkauf, Technik und Lieferant.

Erfahrung mit Verlagerung

Ein neuer Lieferant muss Erfahrung mit übernommenen Werkzeugen, technisches Know-how, stabile Prozesse und ausreichende Kapazitäten mitbringen.

Wirtschaftliche Stabilität

Auch organisatorische Sicherheit und Investitionsfähigkeit entscheiden darüber, ob eine Verlagerung im späteren Serienbetrieb langfristig abgesichert werden kann.

Was LKH zum richtigen Lieferanten macht: von der Machbarkeitsprüfung bis zum stabilen Serienanlauf

Die Anforderungen an einen Lieferanten für eine erfolgreiche Werkzeugverlagerung sind klar. Entscheidend ist, ob ein Partner die technischen, wirtschaftlichen und organisatorischen Anforderungen der Verlagerung in der Praxis sauber zusammenführt. Genau das ist bei LKH der Fall.

Wir prüfen, ob die Werkzeugverlagerung belastbar umsetzbar ist

Bevor wir ein Werkzeug übernehmen, klären wir die Ausgangslage. Dazu gehören Artikeldaten, Mengen, Anforderungen und das eingesetzte Material. Auf dieser Basis prüfen wir die technische Machbarkeit und die verfügbaren Kapazitäten. So wird früh sichtbar, ob ein Projekt sauber umsetzbar ist.

Was das in der Praxis heißt

- Prüfung von Daten, Mengen und Anforderungen
- Technische Machbarkeitsklärung
- Interne Kapazitätsbewertung

Wir bewerten die Werkzeugverlagerung mit Blick auf den späteren Serienprozess

Detaillierte Werkzeugdaten, mögliche Anpassungen, Bemusterung, Freigabe, Vorlauffertigung und Verlagerungstermin werden bei uns strukturiert geklärt, bevor das Projekt in die Serie geht. So werden offene Punkte nicht in den Anlauf verschoben, sondern vorher sauber abgearbeitet.

Was das in der Praxis heißt

- Angebot auf belastbarer Bewertungsbasis
- Prüfung von Alternativmaterialien
- Technische Optimierungen zur Kostenreduzierung

Wir ziehen kritische Punkte bewusst vor den Serienanlauf

Detaillierte Werkzeugdaten, mögliche Anpassungen, Bemusterung, Freigabe, Vorlauffertigung und Verlagerungstermin werden bei uns strukturiert geklärt, bevor das Projekt in die Serie geht. So werden offene Punkte nicht in den Anlauf verschoben, sondern vorher sauber abgearbeitet.

Was das in der Praxis heißt

- Bewertung detaillierter Werkzeugdaten
- Klärung möglicher Anpassungen
- Festlegung von Bemusterung und Freigabe
- Planung von Vorlauffertigung und Verlagerungstermin



Für Sie heißt das: Wenn Sie einen Lieferanten suchen, der Werkzeugverlagerungen nicht nur übernimmt, sondern technisch absichert, wirtschaftlich realistisch bewertet und strukturiert in die Serie führt, dann erfüllen wir bei LKH genau diese Anforderungen.

Hoher Anteil an übernommenen Werkzeugen – daran zeigt sich LKHs Erfahrung bei Werkzeugverlagerungen

Zahlreiche Werkzeuge bei LKH sind übernommen

Werkzeugverlagerungen gehören bei uns zum laufenden Seriengeschäft. Darum ermöglichen wir Übernahmen in kürzester Zeit, wodurch Sie von kurzen Anlaufzeiten und reduzierten Stückkosten profitieren.

Großer Maschinenpark und hohe Kapazitäten

11.000 m² Produktionsfläche und 36 Maschinen schaffen die technischen Kapazitäten, um Verlagerungsprojekte sauber zu bewerten und belastbar in Serie zu überführen.

Wirtschaftliche und personelle Stabilität

Mit 190 Mitarbeitenden und als Schwesterunternehmen von RITTAL bringt LKH die personelle und wirtschaftliche Stabilität mit, um die Beschaffung Ihrer Spritzgussteile langfristig abzusichern.

Hohe Automatisierung und 24/7-Betrieb

Ein hoher Automatisierungsgrad und 24/7-Betrieb sind die Voraussetzung für stabile und wiederholgenaue Serienprozesse.



Wer bei Werkzeugverlagerungen auf den richtigen Partner setzt, gewinnt Stabilität, Planungssicherheit und saubere Prozesse

Ein Lieferantenwechsel bei Spritzgusswerkzeugen wird nicht durch den Transport des Werkzeugs entschieden, sondern durch die Qualität der technischen, wirtschaftlichen und organisatorischen Vorbereitung.

Entscheidend sind vor allem vier Punkte

1. Die fundierte Bewertung der Ausgangslage
2. Eine strukturierte technische und organisatorische Vorbereitung
3. Die Betrachtung von Werkzeug, Material, Prozess und Serienfähigkeit im Zusammenhang
4. Die Auswahl eines Partners mit Erfahrung, Stabilität und belastbaren Abläufen

Berücksichtigen Sie diese Punkte, reduzieren Sie Risiken im Anlauf, vermeiden unnötige Folgekosten und schaffen die Grundlage für einen stabilen Serienprozess unter neuen Bedingungen.

Sie planen aktuell einen Lieferantenwechsel für bestehende Spritzgusswerkzeuge?

Dann melden Sie sich bei uns. In einem **unverbindlichen Erstgespräch** analysieren wir Ihre Ausgangslage und zeigen erste konkrete Maßnahmen auf, wie die Verlagerung Ihrer Werkzeuge vorbereitet und umgesetzt werden kann.



Dominik Austermeier
Key Account Manager

+49 (0) 2602 999 42 8855
austermeier.d@lkh-kunststoff.de
<https://www.lkh-kunststoff.de/de>

