

Knuth

## Werkzeugmaschinen von Schleswig-Holstein in die ganze Welt

25.10.2011 | Autor: Stefanie Michel

**Knuth Werkzeugmaschinen hat sich in seiner 88-jährigen Geschichte zu einem weltweit agierenden Hersteller und Händler von Metallbearbeitungsmaschinen entwickelt. Wir haben uns vor Ort über das Unternehmen informiert und den heutigen Geschäftsführer nach seinen Zukunftsvisionen befragt.**



Königsberg 1923: Gerhard Knuth gründet ein Unternehmen für Maschinen zur Holzbearbeitung. Heute heißt dieses Unternehmen Knuth Werkzeugmaschinen und vertreibt weltweit Metallbearbeitungsmaschinen. Der Weg war lang, die Entwicklung aber stetig.

### Knuth Werkzeugmaschinen wächst mit Katalogvertrieb

Mit den Laserschneidmaschinen wie dem Laser-Jet lassen sich Bleche bis zu 8 mm so sauber schneiden, dass keine Nachbearbeitung nötig ist.  
Bild: Knuth Werkzeugmaschinen

Nach dem 2. Weltkrieg, 1947, zieht Firmengründer Gerhard Knuth mit seinem Unternehmen nach Neumünster in Schleswig-Holstein – und ist erfolgreich. Kontinuierliches Wachstum machte zunächst 1969 einen Neubau der Geschäftsräume nötig, bis 1987 wird vergrößert und eine weitere Halle gebaut. Seit 1983 ist nun Karsten Knuth, der heutige Geschäftsführer, im Unternehmen in der dritten Generation tätig.

Mit seinem Einstieg begann ein neuer Abschnitt bei Knuth Werkzeugmaschinen: der Katalogvertrieb. Nach amerikanischem Vorbild erschien zunächst in Schwarz-Weiß, bald schon in Farbe, ein umfangreicher Katalog zu den Werkzeugmaschinen sowie deren Zubehör, aus dem der Kunde telefonisch bestellen konnte.

[Bildergalerie](#) Klicken Sie auf ein Bild um die Bildergalerie zu öffnen (9 Bilder)



### Homepage ergänzt heute gedruckten Katalog von Knuth

Natürlich stieß dieser Schritt zunächst auf Skepsis, doch daraus entwickelte sich ein erfolgreiches Konzept. Das Unternehmen konnte weiter wachsen, sodass man 1995 die Firmenzentrale mit neuen Ausstellungs- und Lagerhallen ins benachbarte Wasbek verlegte und sich Schritt für Schritt zu einem global agierenden Unternehmen wandelte.

Bis heute erscheint weiterhin jährlich der Produktkatalog – bereits in zehn Sprachen. Ergänzt wird er durch die Präsentation des gesamten Sortiments auf der Homepage von Knuth. Dieses Sortiment bietet heute die komplette Palette an Werkzeugmaschinen an: Zerspanen, Trennen und Umformen. Deshalb wollen wir uns vor Ort am Firmensitz in Wasbek und im Schneidzentrum in Neumünster selbst einen Eindruck verschaffen, was den Werkzeugmaschinen-Komplettanbieter auszeichnet.

### Zerspanung und Umformtechnik sind Schwerpunkte von Knuth Werkzeugmaschinen

Während wir von der Ausstellung der konventionellen Maschinen über die Technikhalle durch die verschiedenen Lagerräume in Wasbek gehen, stellt Christian Busch, Vertriebsleiter bei Knuth Werkzeugmaschinen, die Schwerpunkte des Unternehmens vor: Zerspanung (Drehen, Fräsen, Bohren, Sägen, Schleifen bis hin zum Erodieren) und Umformtechnik. Wöchentlich kommen Containerlieferungen vom Hamburger Hafen hier an den Firmensitz.

Knuth fertigt nicht alle Maschinen selbst, sondern lässt die meisten in China produzieren. Um die Qualität sicherzustellen, sind von Knuth ausgebildete Inspektoren dort bereits während der Produktion vor Ort. Hier wird jede Maschine des Unternehmens nach CE-Normen gefertigt und erhält ein individuelles Prüfprotokoll.

### Knuth untersucht alle Maschinen in der Zentrale noch einmal

In der deutschen Unternehmenszentrale werden die Maschinen vor ihrer Auslieferung noch einmal einer umfangreichen Funktionskontrolle unterzogen, um eine problemlose Inbetriebnahme beim Kunden zu garantieren. Die CNC-Maschinen hatte Knuth zunächst selbst gebaut und sich dadurch ein großes Know-how an Steuerungstechnik angeeignet. Heute werden auch sie komplett in China bei einer Tochterfirma gefertigt.

Dennoch gelangen all diese Maschinen nach einer Reinigung zunächst in die Technikhalle. Hier werden die Elektrotechnik, die Mechanik sowie die CNC-Steuerung überprüft, um die Qualität jeder einzelnen Maschine zu sichern. Ebenso werden hier optionale Ausstattungen nach Kundenwunsch realisiert.

Bevor die Maschinen schließlich den Weg zum Kunden antreten, werden sie in Wasbek verpackt. Deshalb dominieren dort am Firmensitz große Lagerhallen – überall wird angeliefert, gelagert und weitertransportiert. Insgesamt werden auf diese Weise pro Jahr etwa 3000 Maschinen verkauft.

### Service für den Verkauf bei Knuth besonders wichtig

„Für einen erfolgreichen Verkauf von Werkzeugmaschinen ist natürlich ein gut funktionierender Service besonders wichtig“, betont Christian Busch. Das beginnt bei der telefonischen Beratung durch die fachkundigen Techniker und führt bis zum Service vor Ort. Um einen zuverlässigen Service sicherzustellen, ist außerdem ein umfangreiches Ersatzteillager wichtig: In der Firmenzentrale werden maschinenspezifische Teile bevorratet, damit diese im Servicefall umgehend zur Verfügung gestellt werden können. Auf den eigenen Maschinen fertigen die technischen Fachkräfte in Wasbek außerdem bestimmte Ersatzteile selbst an.

Mit diesen Ansprüchen an Service und Qualität will sich Knuth Werkzeugmaschinen vor allem von den Internetanbietern unterscheiden. Sich von diesen Anbietern abzuheben, ist auch für Karsten Knuth sehr wichtig. Er will deshalb in den nächsten Jahren dementsprechend handeln: „Wir wollen noch mehr dazugekaufte Produkte durch von uns entwickelte Werkzeugmaschinen ersetzen, die wir dann auch vollständig oder teilweise selbst herstellen.“

### Schneidzentrum präsentiert Maschinen und Verfahren zum Trennen

Um die verschiedenen Schneidverfahren nebeneinander präsentieren zu können, errichtete das Unternehmen 2009 das Schneidzentrum in Neumünster. Es ist nicht selbstverständlich, dass ein Hersteller von Schneidmaschinen mehrere Technologien anbieten kann, doch hier stehen einsatzbereite Plasma-, Laser- und Wasserstrahlschneidanlagen zur Demonstration bereit. Ebenso können vor Ort Musterschnitte mit diesen unterschiedlichen Verfahren hergestellt werden.

Das richtige Schneidverfahren sowie die richtige Maschine dafür auszuwählen, ist für viele Kunden nicht leicht. Deshalb schätzen sie die neutrale Beratung im Schneidzentrum. Dort können die Vor- und Nachteile eines jeden Verfahrens am praktischen Beispiel demonstriert werden.

## Vergleich von Laserschneiden und Plasmaschneiden im Knuth-Schneidzentrum

So lassen sich mit den von Knuth komplett selbst entwickelten und gebauten Laserschneidanlagen besonders dünne Bleche schnell und präzise schneiden. Der Vorteil hierbei: Die geschnittenen Teile müssen nicht nachbearbeitet werden.

Die Plasmaschneidanlagen dagegen trennen gerade stärkere Stähle wirtschaftlich. Eine große Vielfalt an Materialien kann mit den Wasserstrahlschneidmaschinen geschnitten werden. Dieses Verfahren hat den Vorteil, dass keine Wärme in das Werkstück eindringt und es thermisch beansprucht. Somit hat der Kunde die Möglichkeit, die Trennverfahren gegeneinander abzuwägen und dann das optimale Verfahren sowie die optimale Maschine für seinen Bedarf auszuwählen.

## Eigene Steuerung für Knuth-Werkzeugmaschinen

Für die CNC-Werkzeugmaschinen setzt Knuth das eigene Steuerungssystem Gplus ein. Diese Windows-basierte Steuerung soll die Vorteile bestehender Steuerungen vereinen und genau das bereitstellen, was für die Knuth-Maschinen optimal geeignet ist. Sie verspricht schnelle Programmierung und einfache, intuitive Bedienung über einen 17"- Touchscreen, der alle Informationen übersichtlich anzeigt. Die Steuerung lässt sich an alle gängigen CAD-CAM-Systeme anpassen.

Für die Zukunft ist Knuth Werkzeugmaschinen gut aufgestellt und setzt weiterhin auf Qualität und Service. Das Unternehmen will seine internationale Präsenz ausbauen, ohne seinen hohen Anspruch und erreichten Standard zu vernachlässigen. Das gilt auch auf dem wichtigsten Beschaffungsmarkt China: „Viele Hersteller haben den Weg unreflektierter Kosteneinsparungen gewählt – und dies zu Lasten der Qualität. Wir haben daraufhin unser Team der Inspektoren vor Ort weiter vergrößert, um den erreichten Standard zu halten und zu verbessern“, erklärt Karsten Knuth.

Denn sein Ziel ist es, „ein international präsender Anbieter zu sein für effiziente Werkzeugmaschinen mit großem Absatzpotenzial, die sich aber aufgrund von Qualität und innovativer Ideen von der Masse der asiatischen Maschinen unterscheiden“. Dies möchte er dann der nächsten Generation – seinen Söhnen – übergeben.

Redakteur/Autor: Stefanie Michel

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt.  
Sie wollen ihn für Ihre Zwecke verwenden?  
Infos finden Sie unter [www.mycontentfactory.de](http://www.mycontentfactory.de).

Dieses PDF wurde Ihnen bereitgestellt von <http://www.maschinenmarkt.vogel.de>