

Spannendes Einspannen

Beat Baumgartner, CEO der Triag International AG, erklärt, wie das richtige Spannsystem in der Produktion diese deutlich schlanker gestalten kann.

Herr Beat Baumgartner, was verstehen Sie unter Lean Manufacturing?

Ich sehe hier drei Hauptpunkte: Lagerreduktion, Kundenbedürfnisse und Schnelligkeit. Die Kunst heutzutage ist, das Lager zu reduzieren und trotzdem schnell auf Kundenbedürfnisse zu reagieren. Für uns heisst Lean Manufacturing, vom Zeitpunkt der Bestellung bis zu jenem der Lieferung die Dauer möglichst kurz zu halten.

Wie ermöglichen die Spannsystemlösungen der Triag International AG eine schlankere Produktion?

Früher hat man einen Auftrag nach dem anderen auf einer oder mehreren Maschinen abgearbeitet. Wir produzieren heute chaotisch. Das heisst, wir führen mit unseren Spannsystemen mehrere Aufträge auf einer Maschine durch. Dieses Vorgehen erlaubt, dass wir auch kurzfristig ein Fenster für dringende Aufträge einbauen können. Das ist die Stärke unserer Systeme: Sie sind anpassbar auf die Situation, was auch bedeutet, dass man die Produktion schlanker gestalten kann.

Welche Herausforderungen der Industrie 4.0 können Ihre Spannsysteme meistern?

Die erwähnte Flexibilität und Schnelligkeit sind natürlich wichtig für die Industrie 4.0. Darüber hinaus geht es aber auch um die Digitalisierung. In diesem Sinne stellen wir den Kunden die 3D-Daten der Spannsysteme zur Verfügung. So können wir und die Kundschaft virtuell die Prozesse überprüfen. Mit einer virtuellen Simulation kann man die Risiken eindämmen, indem man sicherstellt, dass keine Kollision in der Maschine stattfinden wird. Einerseits ist diese Sicherheit wichtig für das Personal. Andererseits trägt man auch Sorge, dass die teuren Maschinen nicht beschädigt werden oder die Produktion stillsteht.

Was sehen Sie als die Hauptvorteile der Spannsystemlösungen?

Nicht nur die Spannsysteme sind sehr zuverlässig, sondern das gesamte Produkt, inklusive der Maschine, der Simulation und der Software. Bei einer chaotischen, unbemannten und dennoch termingerechten Produktion kommt der Zuverlässigkeit solcher Anlagen eine bedeutende Wichtigkeit zu. Zudem sind unsere Spannsysteme 3D-modular. Mengen und Werkstücke können jederzeit angepasst und der Maschinenraum ausgenutzt werden. Egal, ob kleine oder grosse Teile, Mehrfach- oder Einzelspannung: Man kann sich einfach und schnell an die Anforderungen anpassen. Diese 3D-Modularität und die Zuverlässigkeit machen dann auch schnelle und flexible Reaktionen möglich.

Für welche Branchen sind die Spannsysteme besonders geeignet?

Grundsätzlich kann man diese Systeme überall dort sehr gut einsetzen, wo eine konventionelle oder CNC-Fräsmaschine steht. Ebenso kann man sie bei 3-Achs- bis 5-Achs-Fräsmaschinen benutzen. Unsere Spannsysteme sind bereits weltweit bei namhaften Kunden und Zulieferern im Einsatz. Von der Medizintechnik über den Flugzeug-, Zug-, Maschinen und Werkzeugbau bis zur Hydraulik ist eine breite Palette an Branchen vertreten.

Welche Vorteile genießt die Kundschaft?

Unsere Spannsysteme sind sicherlich die flexibelsten, die es auf dem Weltmarkt gibt. Durch die Modularität sind sie einem Legobaukasten nicht unähnlich. Deswegen erlauben sie eine einfache, dreidimensionale Anpassung.

Ausserdem machen wir viele Turnkeys. Der Kunde kann uns einfach die Teile schicken und wir erstellen die Spannvorrichtung. Das ist natürlich angenehm für

den Kunden, da er einfach das Problem an uns schickt und wir es lösen.

Wie würden Sie die Erfolgsgeschichte der Triag International AG beschreiben?

Ich sehe unsere Erfolgsgeschichte ähnlich wie das Erfolgsrezept der Schweiz: Das duale Ausbildungssystem sowie Teamwork sind wichtig. Zweitens muss der Werkplatz Schweiz erhalten bleiben. Der nächsten Generation muss die Industrie erhalten bleiben. Deswegen war es für uns immer elementar, dass wir Junge Leute ausbilden. Wir bieten auch verschiedene Berufsgattungen an: Konstrukteure, Polymechaniker, Logistiker und KV unter anderem. Wir wollen unseren Teil leisten, die Attraktivität und das Know-how unseres Unternehmens und der Schweizer Industrie zu erhalten und weiterzuentwickeln. Weitere Grundprinzipien, die uns erfolgreich gemacht haben, sind Innovation, Schnelligkeit und Präzision auf der Produktseite. Zudem muss man gegenüber Kunden immer ehrlich sein. Dinge versprechen, die man nicht einhalten kann, führt zu nichts.

Welche Ziele möchte die Triag International AG in Zukunft noch erreichen?

Wir erachten den digitalen Bereich als sehr wichtig. Wir möchten auch noch Kundenbeziehungen stärker digitalisieren. Beispielsweise den ganze Bestells- und Lieferungsprozess möchten wir stärker automatisieren: automatische Überprüfungen des Lagers und Ausgabe von Lieferterminen durch die Produktion. Natürlich ist die Digitalisierung mit Unsicherheiten behaftet. Die digitale Sicherheit vor Angriffen von aussen kann schon einmal Sorgen bereiten, aber darauf haben wir ein wachsameres Auge und gehen behutsam vor.

TEXT SMA



Die Triag International AG fertigt modulare und flexible Spannsysteme in der Schweiz. Diese Systeme erlauben eine unbeaufsichtigte Fertigung bei minimalem Spannplatz. So werden Aufwand und Kosten für Spannelemente minimiert und die Produktivität erhöht.

Weitere Informationen:
triag-int.ch

TRIAG
INTERNATIONAL

SPÜHL GMBH BRANDREPORT

«Lean Management und Prozessbeherrschung waren noch nie so wichtig wie heute»

Thomas Boltshauser, Geschäftsführer Spühl GmbH, und Urs Hirt, Co-Geschäftsführer Staufen.Inova AG, erklären im Interview die Potenziale des konsequent umgesetzten Lean Managements

Spühl ist BestPractice-Partner von Staufen.Inova im Bereich Shopfloor Management – wie muss man sich diese Zusammenarbeit vorstellen?

Hirt: Es gibt mehrere Ebenen der Zusammenarbeit. Auf der einen Seite besuchen wir Spühl mit Kunden und können deren Lösung als eine mögliche Umsetzung live sehen. Damit starten wir den eigentlichen Umdenkprozess bei unseren Kunden und können den tieferen Grund für Shopfloor Management, Prozessbeherrschung und Mitarbeiterentwicklung zeigen. Ausserdem dürfen wir Seminare vor Ort machen und die Theorie direkt an den Boards zeigen. Und als Letztes sind wir permanent im Austausch mit den Lean-Experten von Spühl und befruchten uns gegenseitig. Das hilft beiden, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Shopfloor Management wird oft auch als «Revolution in der Produktion» bezeichnet – weshalb?

Hirt: Es war nie wichtiger als heute die Prozesse über das gesamte Supply-Chain-Netzwerk optimal zu beherrschen und die Prozesssicherheit kontinuierlich zu steigern. Das sichert die Liefertermintreue, steigert die Qualität der Produkte und senkt die Kosten nachhaltig. Ausserdem ist Prozessbeherrschung die Grundlage für agiles Arbeiten. Insofern ist Prozesssteuerung via Shopfloor Management eine ganz wichtige Komponente für jede Firma.

Sie versprechen eine Einsparung der Produktionszeit von bis zu 50 Prozent – welche Faktoren sind massgebend, um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen?

Boltshauser: Wir sprechen von einer Reduzierung der sogenannten Durchlaufzeit, das heisst der Zeit zwischen Bestellung und Auslieferung, in unserem Fall einer Maschine. Und dies, ohne parallel dazu andere wichtige Kennzahlen, wie zum Beispiel die Lagerhaltung, zu erhöhen. Konsequentes Shopfloor Management bringt den Mitarbeitenden die notwendige Transparenz, um an den

richtigen Hebeln zeitnah zu drehen. Entscheidend ist für uns, dass Material und Software zur richtigen Zeit und in der benötigten Qualität am richtigen Ort sind. Was banal klingt, ist in der Praxis oft eine Herausforderung.

Wenn man beispielsweise die gleiche Menge Holz in kürzerer Zeit sägen möchte, benötigt man motivierte Mitarbeitende, die gekonnt ihre Sägen schärfen und nicht nur auf gut Glück versuchen, schneller zu sägen.

Stichwort «Digitalisierung»: Welche Rolle spielt sie in den Prozessen des Shopfloor Managements?

Hirt: Die Digitalisierung eröffnet ganz neue Möglichkeiten wie ein länder- oder abteilungsübergreifendes Shopfloor Management. Die besten Tools haben die Shopfloor-Management-Logik integriert und erlauben eine uneingeschränkte Kollaboration zwischen Teams und sogar Kunden beziehungsweise Lieferanten. Ausserdem lassen sich mit digitalen Tools Daten aus den ICT-Systemen herausziehen, anpassen und wieder zurückspeichern. Wir haben dafür ein eigenes digitales Shopfloor Management,

den Valuestreamer, entwickelt. Das steigert die Effizienz und erlaubt Transparenz in Echtzeit, was in der klassischen Variante nicht möglich ist.

Will ein Unternehmen das volle Potenzial ausschöpfen, ist die Unternehmenskultur ein wichtiger Faktor. Welchen Einfluss hat dafür das Shopfloor Management?

Boltshauser: Eine wichtige Voraussetzung ist eine offene Fehler- und Feedback-Kultur. Das heisst konkret, dass Fehler als Chance zur Verbesserung gesehen werden. Dabei nimmt die Problemlösungskompetenz der Mitarbeitenden stetig zu. Führungskräfte tragen erheblich dazu bei, im Positiven, wie im Negativen. Ich empfehle, diesem «weichen» Faktoren mindestens gleich viel Beachtung zu schenken.

Und wie profitiert der Endkunde letztendlich davon?

Boltshauser: Der Kunde soll nur für wertschöpfende Leistung bezahlen, nicht für Verschwendung. Konkret kann ich heute dem Kunden bereits bei der Bestellung auf den Tag genau mitteilen, wann seine Maschine fertig ist. Ich

kann mich darauf verlassen, dass unsere Mitarbeitenden darauf fokussiert sind, Verschwendung in den Prozessen zu reduzieren, ohne dabei zu hetzen und die Qualität zu vernachlässigen. Dies schlägt sich in tieferen Herstellkosten nieder, die wir den Kunden weitergeben können.

Zum Schluss ein Blick in die Zukunft betreffend Lean Management generell. Welche Potenziale können noch ausgeschöpft werden, um Prozesse weiter zu verschlanken?

Hirt: Die Philosophie von Lean Management besteht einerseits darin, vorhandenes Wissen nutzbar zu machen, Prozesse zu beherrschen und Mitarbeitende kontinuierlich in ihrem Prozessverständnis weiterzuentwickeln. Auf der anderen Seite stellt es klar den Kundennutzen ins Zentrum. Das führt automatisch zu Werten wie Liefertermintreue und Anforderungen an die Produktqualität. Lean Management strebt nach kleinen Losen bis hin zu Losgrösse 1, unter der Bedingung, dass die Herstellkosten in der wirtschaftlichen Gesamtbetrachtung möglichst tief sind und die Qualität den hohen Anforderungen genügt. Wenn wir uns nun die komplexen Supply-Chain-Netzwerke vor Augen führen, in denen viele Firmen heute immer agiler agieren müssen, werden die Lean-Prinzipien immer wichtiger. Und wer die Einflussfaktoren auf seine Prozesse kennt, kann Daten nutzbar machen und neue Geschäftsmodelle entwickeln. Das alles spricht für unsere KMU-Landschaft, unser starkes Bildungswesen und den Unternehmertegeist in unserem Land. Lean Management und Prozessbeherrschung waren noch nie so wichtig wie heute!

Weitere Informationen:
www.spuhl.com, www.staufen-inova.ch



SPÜHL **STAUFLIN**
INOVA