

Klaes und Partner treiben Automatisierung im Handwerk voran

„Zusammen besser vorankommen“



Thorsten Leicht:
„Müssen mehr miteinander reden!“ Foto: Klaes

Projekte funktionieren am besten gemeinschaftlich mit Partnern. Um diesen Gedanken zu illustrieren und ein solches Branchenprojekt auch vorzustellen, lud das Softwarehaus Horst Klaes GmbH und Co. KG Kunden und Partner zu einem theoretischen und praktischen Teil ins Badische. Das Projekt: Eine neue Fertigungslinie für Holz- und Holz/Alu-Fenster bei der Karlsruher Trüb Fensterbau GmbH, die im praktischen Teil in der Produktion bei Trüb in Aktion begutachtet werden konnte. Die dazugehörige Theorie sowie die jeweiligen Herangehensweisen an das Projekt wurden von den Projektpartnern rund 30 Kilometer nördlich bei der Leicht Fenster und Türen GmbH in Karlsdorf-Neuthard vorgestellt. An dem Gemeinschaftsprojekt beteiligten sich neben Trüb und Klaes die Zuani Deutschland GmbH, die Michael Weinig AG, die Gutmann Bausysteme GmbH, die Roto Frank Fenster- und Türtechnologie GmbH sowie Raimund Drißner als Planer der Anlage. Martin Rauscher, Geschäftsführer von Zuani Deutschland, brachte den Grundgedanken der Veranstaltung in seinem Vortrag auf den Punkt: „Zusammen besser vorankommen!“

Die Leicht Gruppe, zu welcher die Leicht Fenster und Türen GmbH gehört, wurde 1919 gegründet und wird mittlerweile in der vierten Generation geführt. „Digitalisierung bedeutet für uns: mehr Kommunikation, weniger Papier“, bekräftigt Thorsten Leicht, Diplom-Betriebswirt und der vierten Generation im Hause zugehörig. Bei der Leicht Gruppe hat die Digitalisierung der Prozesse seit längerem Einzug gehalten; die Kette vom Auftrag bis zum Lieferschein wird nur noch digital auf den Weg gebracht. Mit WindowFlow, einem digitalen Chip im Fenster, wird allen Beteiligten die Arbeit erleichtert: Montageabnahme, Informationstool für den Endkunden oder Analysetool für die Wartung. Für Thorsten Leicht ist klar, dass Digitalisierung auch mehr Kommunikation unter den Partnern und mit den Kunden bedeutet: „Wir müssen mehr miteinander reden!“

Vertrauen geschaffen

Die Trüb Fensterbau GmbH, ebenfalls ein Familienunternehmen, ist mit dem Gründungs-

jahr 1960 etwas jünger als die Leicht Gruppe und wird von der zweiten Generation geführt. Die Kundenstruktur des Karlsruher Fensterherstellers teilt sich in 50 Prozent Endkunden, 35 Prozent Architekten und 15 Prozent öffentliche Hand auf. In der Produktion steht die neue Anlage, also das Ergebnis der Zusammenarbeit der Partner. Neben Geschäftsführer Klaus Trüb stand Raimund Drißner, selb-

ständiger Berater für Neu-Investitionen im Fensterbau, federführend für das Projekt. Nach einer umfangreichen Analyse und der folgenden Einholung der verschiedenen Angebote (Software, Holzbearbeitungsmaschine, Werkzeuge, Systemgeber und Beschlag) entwickelten die Partner bei mehreren Treffen das Gesamtkonzept. „Jeder hat genau gewusst, was zu leisten ist. Dadurch hat man sich aufeinander verlassen und Vertrauen wurde geschaffen“, berichtet Drißner.

„Alleine machen wir nichts, die Zusammenarbeit der Projektpartner ist das A&O. Die Devise heißt: Informationen austauschen und vernetzen und die gemeinsamen Vorteile nutzen“, schildert Achim Binder, Leiter Technischer Vertrieb bei Klaes. Jeder Kunde werde über seine aktuelle Situation abgefragt, woraus Schwachstellen aufgedeckt werden und die individuelle Optimierung erfolgt. Durch die über viele Jahre und Projekte erworbene Erfahrung liefert das Softwarehaus in enger Abstimmung mit den jeweiligen Partnern digitale Lösungen im Fensterbau für Kunden nahezu aller Betriebsgrößen – egal ob drei, 500 oder noch mehr Mitarbeiter. Auch wegen dieser maximalen Sicherheit habe sich Trüb für Klaes entschieden, denn in diesem Projekt wurde nicht nur die Ansteuerung für die Maschine eingeführt, sondern auch die komplette Klaes-Lösung.

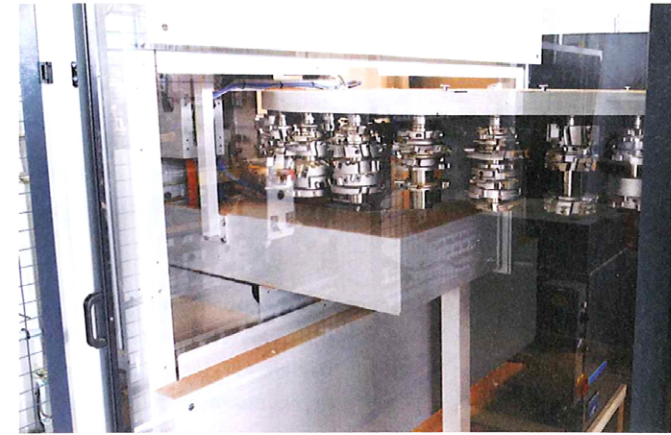
Gesamten Prozess betrachten

Rauscher beginnt seinen Vortrag mit den Worten: „Als Werkzeughersteller verstehen wir uns heute als Dienstleister des Holzfenster-Produzenten.“ Am Beispiel von Trüb schildert der Geschäftsführer von Zuani Deutschland, welche expliziten Punkte es bei der Planung der Werkzeuganlage zu beachten gilt: Anforderung des Kunden an moderne



In der Produktion bei Trüb konnten die Teilnehmer im praktischen Teil die neue Fertigungslinie unter die Lupe nehmen. Foto: bauelemente bau

BAUELEMENTE MARKT



Ein Teil des Innenlebens der neuen Anlage in Form des Werkzeugwechslers.
Foto: bauelemente bau

Fenster-Geometrien, Anforderung des Maschinenherstellers, die Abstimmung und die Kommunikation mit dem Softwarehaus, die Anforderungen des Materials sowie die Anforderungen der Wirtschaftlichkeit.

„Auch als Maschinenbauer muss man den kompletten Prozess betrachten“, sagt Siegfried Weber, Regional-Verkaufsmanager bei Weinig und bereits seit 29 Jahren im Tauberbischofsheimer Unternehmen. Für Trüb, so Weber, erschien nach der Erfassung der einzelnen Produktionsprozesse der bisherigen herkömmlichen Fertigung – einschließlich der Transportwege – und der Abstimmung mit den Projektpartnern ein Umstieg zur CNC-Fertigung mit einer Conturex Artis Plus am sinnvollsten. Was eine CNC-Fertigung für Vorteile bringt, schildert Weber anhand eines Vergleichs: Ein einflügeliges Holzfenster mit acht Teilen benötigt in einer herkömmlichen Produktion 24 Minuten, ein zweiflügeliges Fenster mit 13 Teilen 46 Minuten. Dieselben Fensterelemente benötigen mit dem Einsatz der CNC-Technik lediglich drei beziehungsweise fünf Minuten. Erhebliche Einsparungen um 21 beziehungsweise 41 Minuten. Als weitere Pluspunkte seien die Steigerung der Qualität des Bauelements hinsichtlich der Maßgenauigkeit von Bohrungen und Aussparungen sowie die attraktiven Bedingungen für die Mitarbeiter in der Produktion zu nennen, so Weber.

Vielfältige Systeme

Als Systemgeber hinsichtlich der Profile waren Werner Spohn und Werner Tober von Gutmann von der Partie. „Unsere Holz-Aluminium-Systeme erfüllen ein Höchstmaß an Gestaltungsspielraum, was besonders bei der Vielfalt der eingesetzten Systeme bei Trüb zum Tragen kommt“, so Spohn. Tober fügt hinzu: „Mit den modular aufgebauten Holz-Aluminium-Systemen können wir nahezu jede Leistungseigenschaft erfüllen, in allen Farben, jeder erdenklichen Form und für jeden Einsatzzweck.“

Es ging in den Vorträgen aber nicht nur um Technik und Workflow. Als Special-Guest steuerte der Ex-Fußballprofi Marco (Toni) Sailer ein wichtiges Thema bei. Er hat sich mit seiner Firma hk² auf betriebliche Versorgungssysteme spezialisiert und berät unter anderem die Leicht-Gruppe. Er beleuchtete den wachsenden Fachkräftemangel von verschiedenen Seiten: Mitarbeiterfluktuation, Arbeitnehmer-Bedürfnisse und Steuerungsinstrumente. Denn gerade das Handwerk braucht sinnvolle und bezahlbare Anreize, um im Wettbewerb gegen Firmen aus anderen Branchen zu bestehen.

Das abschließende Lob

Seit Mitte Mai steht die neue Anlage betriebsbereit in der Produktion bei Trüb. „Unsere Arbeitsabläufe haben sich verbessert, wir sind flexibler geworden. Auf der Conturex Artis Plus laufen sowohl unsere Standard-Bauelemente, aber auch der Sonderbau wie Hebe-Schiebetüren. Mit rund 40 Werkstücken können wir die Anlage mit der jetzigen Größe des Einlauftisches belegen, danach braucht die Maschine neuen Input. Durch die digitale Eingabe der Aufträge weiß die Maschine automatisch, welches Werkstück zu welchem Auftrag gehört und bearbeitet diese. Wir sind, was die Qualität unserer Holz-Bauelemente angeht, insbesondere der Eckverbindungen und der Oberflächen, nun ganz weit oben angekommen“, freut sich Klaus Trüb über das Ergebnis des Prozesses.

Auch die Teilnehmer sprachen den beiden Gastgebern und den Veranstaltern ihr Lob aus: „Es ist nicht üblich, dass jemand für andere die Tore so weit aufmacht und Einblicke dieser Art gewährt.“ ■

www.leicht-gruppe.de
www.trueb-fensterbau.de
www.klaes.de