



— MIRA BURGBACHER

„Smart-Factory – für jeden Kunden die passende Beratung“

Keine Fertigung gleicht der anderen. TRUMPF bietet Kunden daher verschiedene Beratungsangebote zum Einstieg in die vernetzte Fertigung. Thorsten Schäuble, Leiter des Bereichs Business Development Digital Services bei TRUMPF, stellt sie vor.

Herr Schäuble, warum setzt TRUMPF als klassischer Maschinenbauer auf Digital Services?

TRUMPF ist und bleibt in erster Linie Maschinenbauer. Aber in Zeiten von Industrie 4.0 wollen wir auch bei der digitalen Vernetzung Vorreiter sein, also neue Maschinenkonzepte für die Zukunft entwerfen und gleichzeitig deren bestmöglichen, digital vernetzten Einsatz anbieten. Deshalb entwickeln wir Software- und Plattformlösungen, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Und wir begleiten unsere Kunden beim Einstieg in die vernetzte Fertigung.

Wie funktioniert das?

Schritt für Schritt mit verschiedenen Beratungsangeboten: Während einer halbtägigen unternehmensübergreifenden Smart Factory Experience erfahren Interessierte alles über die Potenziale der Smart Factory und erleben bei einem Rundgang die vernetzte Fertigung bei TRUMPF. Ein eintägiger Smart-Factory Check analysiert die indirekten Prozesse vor Ort beim Kunden und definiert die Prozesse, deren Vernetzung besonders hohes Optimierungspotenzial bieten. Im ausführlicheren, fünftägigen Smart-Factory-Consulting entsteht ein detailliertes Smart Factory-Konzept mit individuellen Lösungsvorschlägen, Einsparpotenzial, notwendigen Investitionen und Umsetzungsplanung mit passenden Angeboten aus dem TruConnect Portfolio. Bei Bedarf können auch Lösungen der Geschäftsplattform AXOOM oder von Drittanbietern integriert werden.

Und wie geht es danach weiter?

Das hängt im Detail vom Kunden ab. Die Smart-Factory-Beratung ist ja dafür konzipiert, auf die individuelle Kundensituation zu reagieren. Ein paar Beispiele: es gibt Quickwins, die wir direkt in der Beratungswoche anstoßen und die der Kunde weiterführt. Es gibt Projekte zur Vernetzung bestehender Systeme, die der Kunde selbst mit ein wenig Coaching umsetzen kann. Es gibt Empfehlungen für umfangreichere Projekte mit Dritten, etwa die Einführung eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP). Und es gibt natürlich Implementierungsprojekte unter Begleitung von TRUMPF. Sie beginnen häufig in der Produktion, wo wir unter Berücksichtigung von Lean-Management-Prinzipien und mit digitaler Unterstützung die Prozesse optimieren, beispielsweise indem wir Transparenz über Maschinenlaufzeiten herstellen. Aus diesen Anfängen können sich Schritt für Schritt umfassende Vernetzungslösungen entwickeln. Zusammengefasst lässt sich sagen: Wir unterstützen die Kunden ihre Smart Factory umzusetzen, bis diese so läuft, wie sie es sich wünschen.



Ihr Fazit?

Kein Kunde gleicht dem anderen, denn keine Fertigung gleicht der anderen. Aber für alle gilt, dass die Herausforderungen täglich wachsen. Um nur ein Beispiel zu nennen: sinkende Losgrößen, also immer mehr Aufträge mit kleinen Stückzahlen. Häufig fehlt Transparenz über den Auftragsstatus, die Kapazitäten oder die Auslastung. Gleichzeitig ist der manuelle Koordinations- und Abstimmungsaufwand hoch und fehleranfällig. Um wirtschaftlicher und flexibler zu arbeiten und die Durchlaufzeiten zu reduzieren, müssen auch die indirekten Prozesse unserer Kunden – vom Angebot bis zum Versand der Teile – optimiert und in ein durchgängiges Gesamtsystem integriert werden. Dazu möchten wir mit der Beratung für vernetzte Fertigung und unseren TruConnect Angeboten einen wesentlichen Beitrag leisten.

Smart Factory Experience

Während einer halbtägigen, unternehmensübergreifenden Veranstaltung erfahren Interessierte alles über die Potentiale der Smart Factory. Im Rahmen eines Rundgangs erleben die Teilnehmer die vernetzte Fertigung bei TRUMPF und erhalten so einen präzisen Einblick. In einer anschließenden Experten-Diskussion können alle offenen Fragen angesprochen und geklärt werden.

Smart Factory Check

Der eintägige Fertigungs-Check hilft dabei zu entscheiden, an welchen Stellen sich der Einstieg in die Smart Factory lohnt. Zunächst werden alle indirekten Prozesse analysiert – von der Kundenanfrage und Angebotserstellung, über die Programmierung bis hin zur Rechnungsstellung. Anschließend werden die Prozesse definiert, in denen Vernetzung ein besonders hohes Optimierungspotential bietet.

Smart Factory Consulting

Während einer fünftägigen Beratung entsteht ein detailliertes Smart Factory-Konzept inklusive Lösungsvorschlägen, Einsparpotential, notwendigem Invest und Umsetzungsplan. Zunächst erfolgt eine genaue Prozessanalyse der Fertigung. Daraufhin werden die Haupthandlungsfelder identifiziert und die monetären Potentiale bewertet. Schließlich erhält der Kunde eine konkrete Handlungsempfehlung inklusive passender Lösungen aus dem TruConnect Portfolio.



MIRA BURGBACHER
TRUMPF MEDIA RELATIONS

