RAMONA HÖNL

TRUMPF Smart Factory Consulting: Happy Hour bei Matyssek Metalltechnik

Die TRUMPF Tochter Smart Factory Consulting GmbH ist gefragt, wenn ihre Kunden digital besser werden wollen. Auch die Matyssek Metalltechnik sieht Beratungsbedarf – und ließ die Ditzinger Experten staunen.

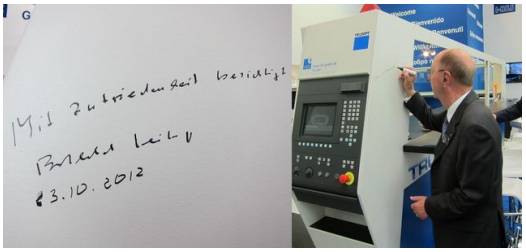
Ferdinand Baaij staunte nicht schlecht über die schwere Fracht. Als der Managing Consultant von TRUMPF gerade bei seinem Kunden Matyssek Metalltechnik in Stadtoldendorf bei Hannover war, wurde eine Bar angeliefert. Es war nicht irgendeine Bar: Es war eine umgebaute Laserschneidanlage des Ditzinger Traditionsunternehmens. Berthold Leibinger, der langjährige und inzwischen verstorbene TRUMPF Firmenchef, hatte sie höchstpersönlich signiert: „Mit Zufriedenheit besichtigt", steht mit schwarzem Filzstift auf dem Gehäuse und darunter das Datum 23.10.2012.

Dirk Matyssek, der geschäftsführende Gesellschafter des gleichnamigen Spezialisten für Maschinengehäuse, hat die Bar vergangenen Herbst über die Onlineplattform Ebay ersteigert. Er nennt es „spontane Eingebung", erzählt der Firmenchef. „Ich war der einzige Interessent". Im Kleingedruckten fand er den Grund: Die Bar ist übergroß und bringt stolze sieben Tonnen auf die Waage. „Wir haben viel Platz in der Montagehalle", so Dirk Matyssek, der sich - salopp formuliert - als Fan von Berthold Leibinger zu erkennen gibt. Die Bar, die einst einem Gebrauchtmaschinenhändler auf Messen gute Dienste leistete, wird künftig der Treffpunkt für Mitarbeiter und Kunden von Matyssek Metalltechnik sein.

Technologisch gibt es immer Potenzial

Dass Ferdinand Baaij die Anlieferung der Bar miterlebt hat, ist wohl Zufall, dass er überhaupt vor Ort war, ist es nicht. Baaij ist Berater bei der TRUMPF Tochter Smart Factory Consulting GmbH. „Wir machen Projekte mit TRUMPF Kunden, um sie noch erfolgreicher zu machen", erläutert Baaij. Es geht dabei beispielsweise um Fabrikplanungen oder Digitalisierungen. Auch wenn die deutsche Industrie insgesamt technologisch „gut aufgestellt" sei, sagt Baaij, gebe es trotzdem bei jedem Unternehmen weiteres Potenzial. Das hat nicht zuletzt mit der technologischen Entwicklung zu tun. Digitalisierung rentiere sich, weiß Baaij. Nach weniger als einem Jahr hätte sich eine Investition meist amortisiert. 250 Kunden stehen in der Kartei des Ditzinger Unternehmens, dass erst seit rund zwei Jahren als eigenständige GmbH firmiert. Darunter befinden sich Konzerne, die mehr Umsatz als der TRUMPF Konzern erwirtschaften, so Baaij. Meist sind es aber Mittelständler mit 50 bis 100

Mitarbeitern.



Berthold Leibinger, der langjährige und inzwischen verstorbene TRUMPF Firmenchef, hat die umgebaute Laserschneidanlage höchstpersönlich signiert.

Schwere Fracht: Die sieben Tonnen schwere Bar bei der Ankunft in der Montagehalle der Firma Matyssek Metalltechnik.

Die Bar dient künftig als Treffpunkt bei Matyssek Metalltechnik: Eike Rodenberg, Betriebsleiter Matyssek Metalltechnik; Dirk Matyssek, Geschäftsführer Matyssek Metalltechnik und Ferdinand Baaij, Berater bei der TRUMPF Tochter Smart Factory Consulting GmbH (v. l. n. r.).

Matyssek setzt auf Qualität und Termintreue

So wie Firma Matyssek Metalltechnik, die 80 Mitarbeiter beschäftigt. Einst hat Dirk Matysseks Großvater das Unternehmen als Landmaschinenwerkstatt in Stadtoldendorf gegründet, einer strukturschwachen Region im südlichen Niedersachsen. Seit 26 Jahren ist Dirk Matyssek geschäftsführender Gesellschafter. Konstruiert und gefertigt werden Maschinengehäuse insbesondere für namhafte Werkzeugmaschinen- und Messmaschinenhersteller, aber beispielsweise auch für Verpackungsmaschinen und Drucklufterzeugungsanlagen.

Die Produkte wurden im Laufe der Jahre immer komplexer und hochwertiger, erläutert Dirk Matyssek. Die Zahlen verdeutlichen dies: Wurden im Jahr 2008 mit zwei Maschinen 3000 Tonnen Feinbleche verarbeitet, sind es aktuell mit drei Maschinen nur noch gut 1500 Tonnen. Die Belegschaft hat sich gleichzeitig verdoppelt. Qualität und Termintreue stehen ganz oben auf der Anforderungsliste der Matyssek-Kunden, erläutert der Firmenchef: „Wir liefern direkt in die Produktion und müssen vereinbarte Termine exakt einhalten, sonst hat der Kunde ein ernsthaftes Problem“.

Die Herausforderung: Die Termintreue hat oberste Priorität, aber auch die Logistik innerhalb der eigenen Fertigung muss stimmen - ansonsten "verlieren wir Geld", so Matyssek. Die in kleinsten Losgrößen gefertigten Maschinengehäuse bestehen aus bis zu 500 Blechteilen, dazu kommen Scheiben, Beschlagteile, Dichtungen und Schrauben, so der Firmenchef. Jedes einzelne Blech muss zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Während es in der Biegeabteilung um Rüstoptimierung geht, werden in der Schweißerei vollständige Baugruppen benötigt.

Drei Tage reichen zum Durchleuchten aus

Das ist das Thema für die TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. Zwei Berater haben drei Tage lang die Matyssek-Prozesse durchleuchtet. Das Ergebnis: Die Auslastung der eingesetzten Maschinen kann verbessert werden, dadurch steigt die Produktivität. Mindestens so wichtig: Auch die Prozesse müssen immer wieder analysiert und optimiert werden. Und dies gilt nicht nur innerhalb einzelner Abteilungen, sondern zwischen allen Abteilungen, erläutert Matyssek. Für all diese Probleme

gibt es digitale Lösungen.

> **Wir machen Projekte mit TRUMPF Kunden, um sie noch erfolgreicher zu machen.**
>
> Ferdinand Baaij, Berater bei der TRUMPF Tochter Smart Factory Consulting GmbH

Die Herausforderung älterer Maschinen

Dirk Matyssek sieht das. Nur: Weil sein Unternehmen klein und Liefertreue wichtig ist, gebe es eben auch Maschinen, die seltener zum Einsatz kommen – das kostet Produktivität, dafür steigt die Lebensdauer der Maschine. Aber: Ältere Maschinen sind mit digitalen Lösungen nicht immer kompatibel. „Ich werfe nicht jedes Mal meine Maschinen weg, wenn ich eine neue Software einführen will", so Dirk Matyssek. Muss er auch nicht, versichert Baaij. Denn auch Maschinen, die nicht über die benötigte Schnittstelle verfügen, lassen sich in den digitalisierten Prozess einbinden. Bestimmte Tätigkeiten müssen dann – wie bisher – manuell ausgeführt werden. Dies gilt übrigens für ältere TRUMPF Maschinen genauso wie für Anlagen von Dritten.

TRUMPF Berater diskutieren auf Augenhöhe

Manchmal hat das sogar Vorteile im Optimierungsprozess. Denn häufig ist die Maschine gar nicht der Engpass, so Baaij. Vereinfacht ausgedrückt, müsse dadurch die Maschine auf den Menschen warten, der sie für einen neuen Auftrag umrüstet, oder um Material zu erhalten, das sie bearbeiten muss.

Solche Probleme sind nicht neu für die TRUMPF Berater, die viel Expertise rund um die Blechbearbeitung haben. Matyssek schätzt das. Mit ihnen lässt sich auf Augenhöhe diskutieren. „Wir sprechen die gleiche Sprache", sagt auch Baaij. Damit hebe sich die TRUMPF Tochter von anderen Beratungsfirmen ab. Jetzt ist Matyssek am Zuge; in den kommenden Monaten wird der Auftrag vergeben. Bei den noch folgenden Diskussionsrunden dürfte die Bar in der Montagehalle in Stadtoldendorf eine wichtige Rolle spielen.

RAMONA HÖNL

SPRECHERIN WERKZEUGMASCHINEN