

Denn sie wissen, was sie tun

Es läuft rund in Rosheim bei Laser Alsace Production (LAP). Jacques Kammerer und seine Maschinen verstehen sich auch ohne viele Worte. Der fortschrittliche Unternehmer hat begonnen, seine Produktion digital zu vernetzen. Dafür setzt er auf eine Partnerschaft mit TRUMPF. Seinen Gabelstapler braucht er natürlich weiterhin.

Jacques Kammerer hatte schon immer ein Faible dafür, Dinge anders zu machen. Nach seinem Studium der Physik, Fachrichtung Optik, arbeitete er fünf Jahre in einer Forschungsgruppe mit dem Schwerpunkt Lasertechnologie.

> **Neues entdecken, weiterkommen, einen Schritt voraus sein, das ist das Thema meines Lebens.**
>
> Jacques Kammerer, Geschäftsführer LAP

Sein Ziel: die Grenzen des physikalisch Machbaren auszuloten. Nach dieser Zeit wurde aus dem Wissenschaftler ein Unternehmer. „Neues entdecken, weiterkommen, einen Schritt voraus sein, das ist das Thema meines Lebens“, erzählt er begeistert. Für die Firmengründung von LAP musste er zunächst seine Bank davon überzeugen, ihm den Kredit dafür zu gewähren. „Das ist mir gelungen, weil ich meinen Traum vehement vertreten habe. Ich wollte LAP unbedingt. Und es hat sich gelohnt!“ Sein Maschinenpark ist auf dem neuesten Stand der Technologie. Über die Innovationen seiner Branche weiß Jacques Kammerer genau Bescheid.

Ein Leben für den Fortschritt

Doch während Kammerer technologisch up to date ist, lief bis vor Kurzem ein Großteil seiner administrativen Prozesse manuell. Hier sah der Pionier auf seinem Gebiet eine große Chance in der Umsetzung der „Industrie du futur“ – der Industrie 4.0 auf gut Deutsch.

Anfang Februar 2016 waren im Rahmen eines Smart Factory Consultings Mitglieder des TRUMPF Beratungsteams für vernetzte Fertigung eine Woche lang im Elsass, um mit ihrer Expertise bei der Umsetzung seiner Vision zu helfen. Zwei Dinge

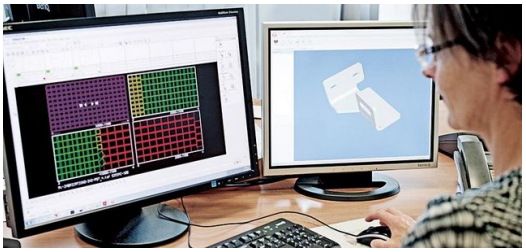
fielen dem Team in Kammerers moderner Produktion auf. Durch die einzelnen, bisher entkoppelten Softwaresysteme entstand zum einen ein hoher Aufwand, um Informationen und Daten zu übertragen. Zum anderen glich die Produktion des französischen Betriebs einer Black Box: Es gab keinerlei Informationen über den aktuellen Stand von Aufträgen oder die Kapazitätsauslastungen. Das will Kammerer nun ändern. „Wir haben greifbare Ziele für einen Zwei-Jahres-Plan formuliert, der gerade umgesetzt wird." Wichtig für ihn: „Ich will dafür kein IT-Experte werden müssen." Die Lösung ist das TruTops Fab ERP-System, das er als ersten Baustein implementiert. Danach folgen weitere Komponenten aus dem TruConnect Portfolio von TRUMPF, wie zum Beispiel das Programmiersystem TruTops Boost, ein Feinplanungswerkzeug und später die Integration der Lieferanten über die Plattform AXOOM.



LAP Geschäftsführer Jacques Kammerer setzt auf digitale Vernetzung. (Foto: Niels Schubert)



Das moderne Hochregallager ist auf dem neuesten Stand der Technik und war der erste Schritt zur digitalen Vernetzung. Stück für Stück folgt nun auch die passende Softwareeinbindung. (Foto: Niels Schubert)



Damit die digitale Vernetzung reibungslos abläuft, braucht Jacques Kammerer Mitarbeiter aus anderen Bereichen. (Foto: Niels Schubert)

Anders, als man annehmen könnte, arbeiten bei LAP heute sogar mehr Mitarbeiter als zuvor, beispielsweise sind neue Funktionen im Vertrieb besetzt worden. Denn: Verändert hat sich die Aufgabenverteilung. Man braucht nur noch eine Person, um drei Maschinen gleichzeitig zu bedienen. Die Maschinen wissen, was sie tun. In der Akquise sind hingegen zusätzliche Mitarbeiter tätig: „Die digitale Vernetzung ist nur rentabel, wenn genügend Aufträge vorhanden sind", erklärt Kammerer die Verschiebung. Seit er vor einem Jahr begonnen hat, mit zwei neuen Maschinen und einem Lagersystem automatisiert zu arbeiten, konnte er den Unternehmensumsatz um 27 Prozent erhöhen, und auch die Mitarbeiterzahl wuchs um 10 Prozent. Von der digitalen Vernetzung erwartet er sich nun eine weitere Umsatzsteigerung um 15 Prozent.

Eine gute Partnerschaft

Die Innovationsfreude, die Jacques Kammerer antreibt, erfordert aber auch ein hohes Maß an Flexibilität. Der Markt verändert sich permanent – nicht nur die Maschinen, sondern auch die Kunden. „Ich weiß heute nicht, auf welchem Stand wir in fünf Jahren sein werden, aber wir sind für alles bereit", so Kammerer.

Sein Ziel ist klar: so wenig manuelle Eingriffe in den Bearbeitungsprozess wie möglich. Ganz realistisch kann dieser Wunsch in zwei Jahren in Erfüllung gehen – eine kurze Zeit für einen so ambitionierten Plan. TRUMPF sei dafür genau der richtige Partner – vor allem wegen der Softwarelösungen und Innovationen wie zum Beispiel AXOOM, so Jacques Kammerer: „Hier bekomme ich alles aus einer Hand – die Maschine, das Lager, die Software und die passende Geschäftsplattform. Noch dazu sind es die besten und fortschrittlichsten Maschinen. Das passt zu mir und meinen Ansprüchen."