

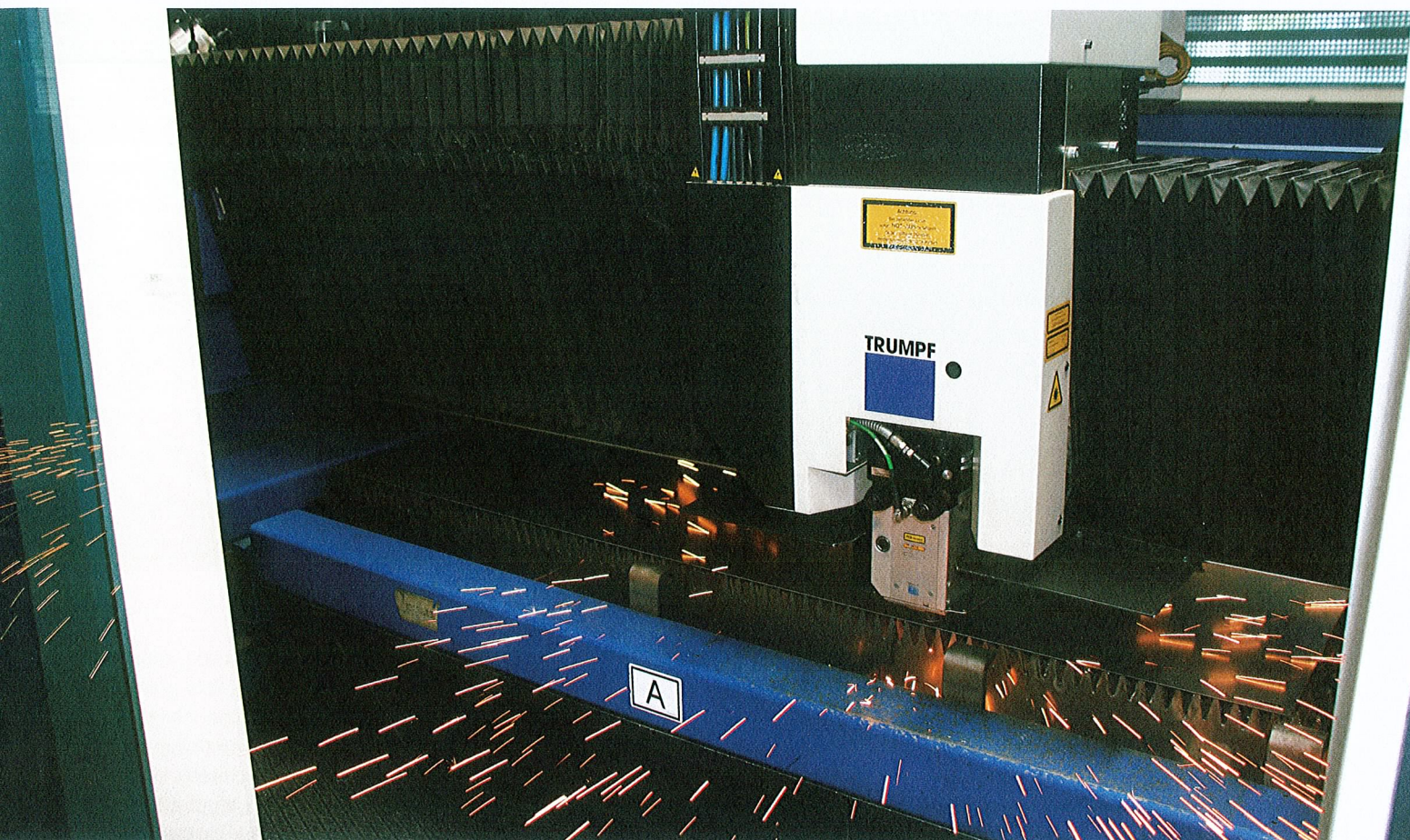
Central

DAS GESCHÄFTSKUNDENMAGAZIN VON CKW Ausgabe September 2008

Vom Landwirt zum Metallbauer

CKW im Gespräch mit Urs Meyer, einer der Geschäftsführer der Meyer Metall- und Silobau AG, über Kreativität und innovative Produktionstechniken.





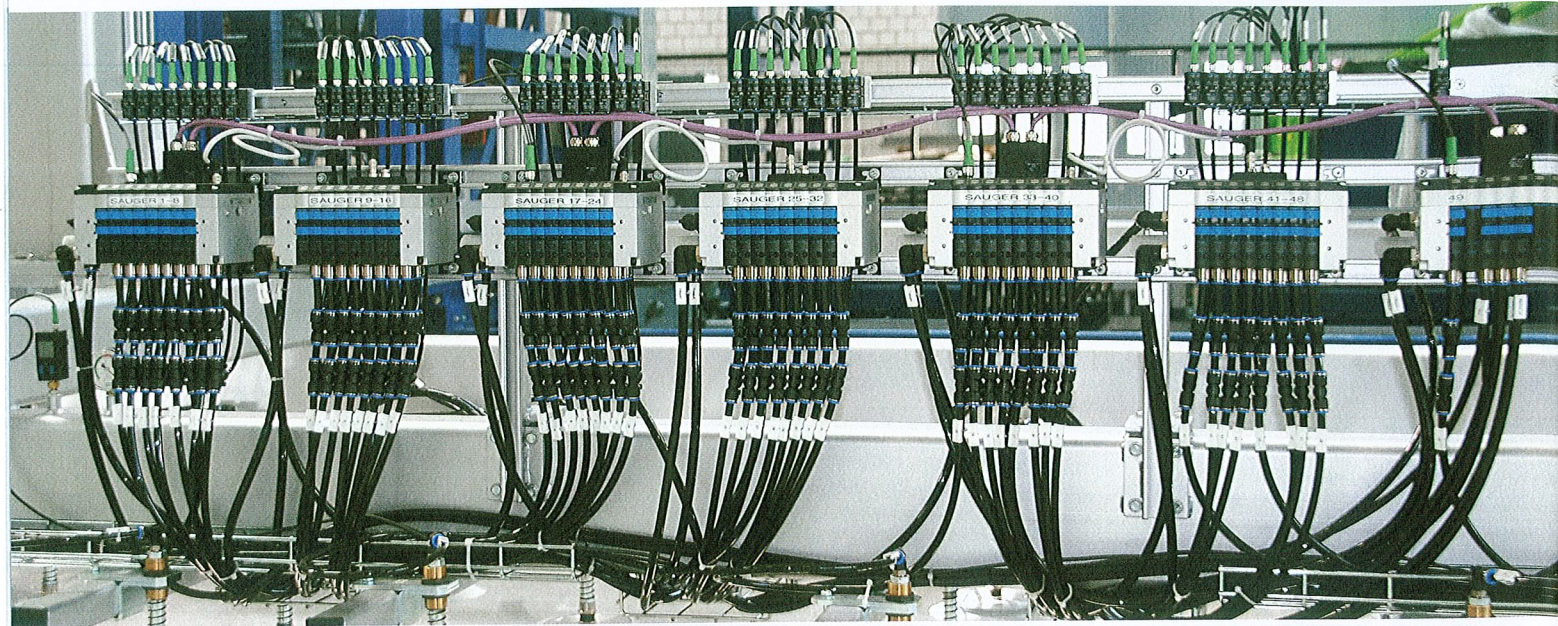
Meyer Metall- und Silobau AG, Grosswangen

■ Von der Kreativität zur Innovation



Urs Meyer,
Geschäftsführer
Meyer Metall- und
Silobau AG

Vor 39 Jahren erbt Josef Meyer, Gründer und Seniorchef der Meyer Metall- und Silobau AG, zehn Hektar Ackerland. Mit dem Leben als Landwirt nicht ganz zufrieden, richtet er sich auf dem Hof einen Schweissplatz ein und verdient sich ein kleines Zubrot als Lohnschweisser. Als Ende der Sechzigerjahre eine neue Ölheizung eingebaut werden muss, schweisst sich Josef Meyer seinen Heizöltank selber. Schon bald wächst daraus eine Fabrikation für Heizöltanks. Mit der Ölkrise 1974 steigt er um auf Futtermittelsilos und entwickelt ein Baukastensystem, das es ihm ermöglicht, fertig geformte Teile vor Ort zusammenzuschrauben. Das Laserschneiden, das Mitte der Achtzigerjahre als neue Technologie auf den Markt kommt, schafft die Voraussetzung, Bauteile in hoher Qualität und zu vertretbaren Kosten fertigen zu können. Heute ist die Meyer Metall- und Silobau AG, die von Josef Meyer und seinen Söhnen Urs und Alex betrieben wird, eine der innovativsten Metallbaubetriebe in der Schweiz. CKW hat sich mit Urs Meyer über Kreativität und innovative Produktionstechniken unterhalten.



**CKW: Kreativität. Innovation.
Was bedeutet das für Sie?**

Urs Meyer: Kreativität ist für mich, wenn Ideen geboren, diskutiert und nach und nach zu einem Puzzle zusammengesetzt werden. Wenn das Puzzle dann mit der Zeit immer klarer wird und schliesslich umgesetzt werden kann, hat man möglicherweise eine Innovation. Die Innovation entsteht aus der Kreativität heraus.

Ihr Unternehmen ist in der Blechverarbeitung, im Silobau und in der Laserbeschriftung tätig. Welchen Bereich würden Sie als besonders innovativ hervorheben?

Der innovativste Bereich ist die Blechverarbeitung. Hier arbeiten wir mit modernsten Maschinen und Robotern, die das Blech mit Lasertechnologie in Form schneiden, automatisch abkanten und zusammenschweissen. Eine solche Vollautomatisierung ist natürlich vor allem für grosse Serien interessant und kostenattraktiv. Viele Maschinenstunden, wenig Handarbeit – bei diesen Voraussetzungen sind wir selbst mit lohngünstigen Ländern, wie etwa Tschechien, konkurrenzfähig. Trotzdem fertigen wir natürlich nicht nur Grossserien. Gerne stellen wir auch Einzelteile für unsere Kunden her.

Unabhängig von der Grösse eines Auftrages ist mir wichtig, dass unsere Kunden auch in der «kreativen Phase» ihrer Produktentwicklung – der

Planungs- und Konstruktionsphase – mit uns in Verbindung stehen. Ich lade sie deshalb immer wieder dazu ein, mit ihren Ideen und Vorstellungen zu uns zu kommen, damit wir frühzeitig versuchen können, kostengünstige Fertigungslösungen für ihre Produkte zu finden. Die Überprüfung der Machbarkeit wird damit vorgezogen und erspart dem Kunden unter Umständen viel Geld.

Wir organisieren auch immer wieder Führungen in unserem Betrieb, um unseren Kunden die neuen Maschinen und deren Möglichkeiten zu präsentieren. Beispielsweise haben wir eine neue Eckenbearbeitungsmaschine, mit der wir Ecken bearbeiten können – ohne zu schweissen. Das Material ist damit dicht, porenfrei und von konstanter, guter Qualität. Somit können Blechecken mit 30% weniger Aufwand hergestellt werden. Wenn ein Kunde nun frühzeitig um die Möglichkeiten dieser Maschine weiss und uns in die Konstruktion seiner Geräte einbindet, sodass die Teile nach dem neuesten Stand der Technologie hergestellt werden können, ist dies ein klarer Kostenvorteil für den Kunden.

Sie gelten als Tüftler und einer, der seine Maschinen stetig weiter optimiert. Wie darf man sich das vorstellen?

Wir haben Standardmaschinen, die mit guten Optionen ausgerüstet sind – und wir haben Maschinen, die spe-

ziell für uns angefertigt wurden. Wenn wir zum Beispiel spezielle Teile auf einer bestimmten Maschine fertigen wollen und wir konkrete Vorstellungen haben, wie sich das umsetzen lässt, dann gehen wir auf die Lieferanten zu und diskutieren mögliche Umbauten. Wenn es dann noch bezahlbar ist – wunderbar.

Dadurch kennen wir uns bei unseren Maschinen extrem gut aus, können die Wartung übernehmen und Störungen selbst oder mit Hilfe unseres Netzwerkes an Servicetechnikern sicher und schnell beheben. Das spart Zeit und durch die Vermeidung von langen Standzeiten enorme Kosten.

Wie weitreichend eine solche Tüftlei und Maschinenoptimierung sein kann, zeigt vielleicht dieses Beispiel: Das Pharmaunternehmen Roche in Graz ist ein Kunde von uns. Für ein Blutanalysegerät wurde ein spezielles Grundblech benötigt. Dieses Blech musste lasergeschnitten sein – mit Toleranzen unter drei Hundertstel, poliert, gereinigt und garantiert staubfrei, damit die Platinen direkt in die Prozesskette einfließen können. Die Firma Roche hat für diese Platinen in Österreich Lieferanten gesucht und keine gefunden. Daraufhin haben sie in Deutschland, bei dem Maschinenhersteller Trumpf, Versuche gefahren und Lösungen erarbeitet. Diese Lösungen entstanden jedoch unter Laborbedingungen und nicht unter den realen Bedingungen einer Laserfabri-



kation. Schliesslich erkundigten sie sich bei Trumpf in der Schweiz, wer einen solchen Auftrag übernehmen könnte. Und so kamen wir ins Spiel. Über einen Zeitraum von eineinhalb, zwei Jahren zogen sich die Versuche. Viele Samstage tüftelte ich stundenlang an den Maschinen – habe geschraubt, probiert und verändert. Manchmal war es zum Davonlaufen. Aber letzten Endes haben wir es geschafft. Ich bin stolz, dass wir die Geduld und Fertigkeit hatten, die Voraussetzungen für ein solches Projekt zu schaffen. Von diesen Platinen werden wir in den nächsten 12 bis 15 Jahren tausende produzieren und unsere Doppelkopf-Hochgeschwindigkeits-Laseranlage HSL 4002C wird mit diesem Auftrag zu 50% ausgelastet sein.

Über welche Eigenschaften sollte Ihrer Meinung nach ein Tüftler verfügen?

Kreativität. Vorstellungsvermögen. Geduld und Ausdauer. Eine ruhige Hand. Und – mit einem Augenzwinkern – eine verständige Frau, wenn es abends mal wieder etwas später wird. Und auch wenn ich ein Tüftler bin, so bin ich nicht allwissend. Es kann gut sein, dass einer unserer Mitarbeiter eine bessere Idee hat. Der blickt vielleicht aus einer ganz anderen Perspektive auf das Problem und findet damit einen anderen, möglicherweise besseren Ansatz. Es ist wichtig, in

solchen Situationen offene Ohren zu haben, Dinge einsehen zu können – und nicht aus Stolz anzufangen, zu argumentieren. Solche alternativen Lösungsansätze muss man aufnehmen – die bisherigen Gedankengänge umdenken und dann erneut umsetzen.

Welche Innovationen stehen als Nächstes in Ihrem Betrieb an?

Im Moment bauen wir ein neues Hochregallager für die automatische Beschickung der Laserschneideanlagen. Bisher standen uns für die Lagerung des Materials 133 automatisierte Kassetten zur Verfügung. In dem neuen Lager sind es dann zusätzlich 376. Damit werden wir zirka 2'000 Tonnen Blech lagern und die Maschinen vollautomatisch beladen können, sodass die Möglichkeit besteht, 24 Stunden rund um die Uhr zu arbeiten.

Ebenfalls neu ist, dass wir mit dem künftigen Hochregallager auch die grössten handelsüblichen Laserbleche mit einem Format von 2 x 6 m automatisiert lagern, laserschneiden und biegen können. Für die Schweiz ist das weitgehend einzigartig.

Parallel sind wir derzeit dabei, unsere internen Abläufe zu optimieren. Bereits vor zehn, zwölf Jahren hat mein Schwager ein Softwareprogramm für uns entwickelt, das wir seither sehr erfolgreich in unseren Prozessabläufen einsetzen. Nun hat ein Programmierer aus dem EDV-Betrieb meines

Bruders, der Starnet Communication GmbH, die Idee der alten Software aufgegriffen, weiterentwickelt und neu geschrieben. Bis Ende dieses Jahres möchten wir den Testbetrieb dieser neuen Software abschliessen und das neue System implementieren. Dann können sich unsere Mitarbeiter ihre Arbeiten an verschiedenen Terminals im Betrieb selbst abholen und müssen dafür nicht mehr zum Werkstattchef gehen. Sie identifizieren sich an den Terminals, erhalten ihre Aufträge, die sie über Barcodescanner anstempeln und können sich nach Beendigung direkt den nächsten Auftrag holen. Auf diese Weise sparen wir wertvolle Warte- und Leerlaufzeiten. Marktgängige Softwarelösungen mit offenen Modulen würden maximal 80% unserer Abläufe abbilden.

Die Meyer Metall- und Silobau AG gilt als eine der innovativsten Metallbaubetriebe in der Schweiz. Zurzeit beschäftigen Sie insgesamt über 80 Mitarbeiter. Was tun Sie zur Erhaltung der Innovationskraft Ihres Unternehmens?

Für uns als KMU-Betrieb ist es sehr wichtig, dass die Mittel, die wir im Betrieb erwirtschaften, sinnvoll reinvestiert werden und somit die Substanz des Betriebes erhalten bleibt. Auf diese Weise haben wir einen Betrieb mit hohen Qualitätsstandards. Wenn wir das erwirtschaftete zum grössten Teil wieder in den Betrieb investieren und nicht betriebsfremd in Immobilien oder Fonds anlegen, kann sich unser modernes und sicheres Unternehmen stetig weiterentwickeln – ohne Kurzarbeit oder abwandernde Aufträge ins Ausland.

Weitere Informationen:

www.laserschneiden.ch

www.abt-blechtechnik.ch