

SOLUTIONS BEYOND MACHINES

Interview mit Bill Heller (Messer Cutting Systems)

Menomonee Falls, USA, 2022.07.26

Messer Cutting Systems, globaler Anbieter von Technologie für die metallverarbeitende Industrie, zeigt sich seit kurzer Zeit mit neuem Slogan „Creating Solutions Beyond Machines“. Doch was steckt dahinter? Bill Heller, Global Product Manager, erklärt im Interview, was der neue Slogan bedeutet und warum er für die gesamte Industrie wichtig ist.

Bill, Messer Cutting Systems liefert seit über 120 Jahren Produkte und Dienstleistungen für die metallverarbeitende Industrie. Sie kennen den Markt seit mehr als vier Jahrzehnten und waren in den letzten Jahren als CEO von Messer Cutting Systems Americas tätig. Was waren aus Ihrer Sicht die wichtigsten Veränderungen in dieser Branche?

Bill Heller: In meinen mehr als 40 Jahren in dieser Branche haben sich die Kundenerwartungen in den letzten fünf Jahren am stärksten verändert. Ein Teil dieser Veränderung ist auf die rasante Entwicklung der Lasertechnologie zurückzuführen, die die Schneidindustrie revolutioniert hat. Die Lasertechnologie wird mit ihren Vorteilen bei der Schnittqualität, der Geschwindigkeit, der Teilegenauigkeit und dem Säubern der Teile nach dem Schneiden Plasmaanwendungen schnell ersetzen.

Es gibt aber noch weitere Faktoren, von denen ich glaube, dass sie ebenfalls stark zu diesem Wandel beitragen:

- + Die Notwendigkeit zur Digitalisierung der Produktion.
- + Der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften.
- + Die Bestrebung unserer Kunden, ihre Kosten kontinuierlich zu senken.



PRESS RELEASE



Bei welchem dieser Themen drückt der Schuh am meisten?

Bill Heller: Gespräche, die ich in den letzten Jahren mit Kunden geführt habe, konzentrierten sich auf diese Faktoren als primäre Diskussionspunkte. Ja, es ging natürlich auch um die Maschinen. Aber immer häufiger wurden wir gebeten, auch bei der Lösung von betriebswirtschaftlichen Herausforderungen rund um die Schneidmaschine zu unterstützen, die sich stark auf die Maschineneffizienz und damit auf die Gesamtbetriebskosten und die produzierten Teile auswirken.

Dabei macht der von der Maschine durchgeführte Schneidzyklus nur einen Teil der Gesamtprozesszeit und der Kosten eines geschnittenen Teils aus.

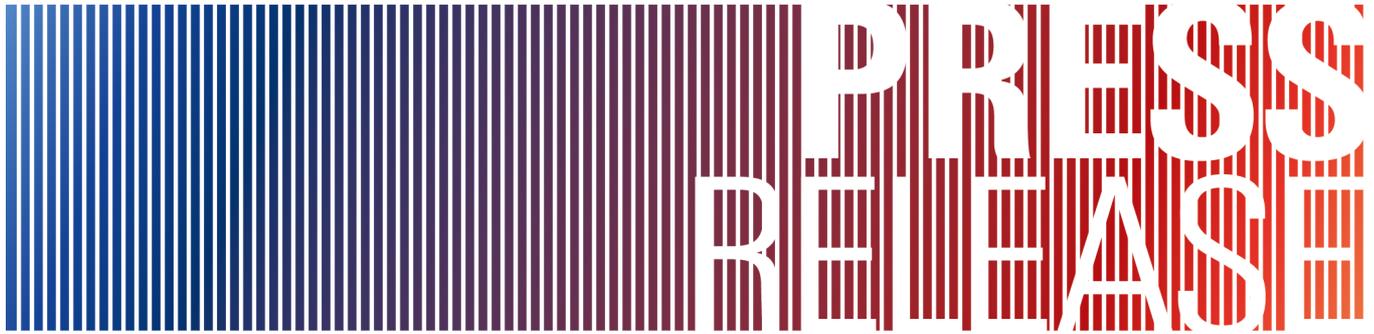
Welche anderen bedeutenden Einflussfaktoren sehen Sie?

Bill Heller: Gemeinsam mit unseren Kunden haben wir eine Reihe von Prozessschritten und Kostenfaktoren im Zusammenhang mit der Herstellung des fertig geschnittenen Teils identifiziert, die nicht mit der Maschine zusammenhängen. Das sind zum Beispiel:

- + die Materialbeschaffung für den nächsten Schneidauftrag,
- + das Laden der Bleche auf den Schneidtable,
- + die Verfügbarkeit von Kränen zum Be- und Entladen des Schneidtable,
- + das Entladen der geschnittenen Teile und des Schrotts vom Schneidtable,
- + das Reinigen und Sortieren der Teile nach dem Schneiden,
- + die Verfügbarkeit detaillierter Informationen zur Maschinenauslastung und -zuverlässigkeit,
- + die Planung und Terminierung der Schneidaufträge nach Bedarf und höchster Effizienz,
- + die Verfügbarkeit von Personal für diese Aufgaben.

Wie ernst ist die Lage? Was kann verbessert werden?

Bill Heller: Einige unserer Kunden berichten, dass die Maschinen aufgrund dieser Einflussfaktoren nur 20-30 % der Zeit schneiden. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass die Maschinen 70 Prozent der Zeit stillstehen und Kosten statt Margen generieren! Daher ist es von entscheidender Bedeutung, nicht nur die Schneidleistung zu verbessern, sondern auch Prozesshemmnisse zu reduzieren.



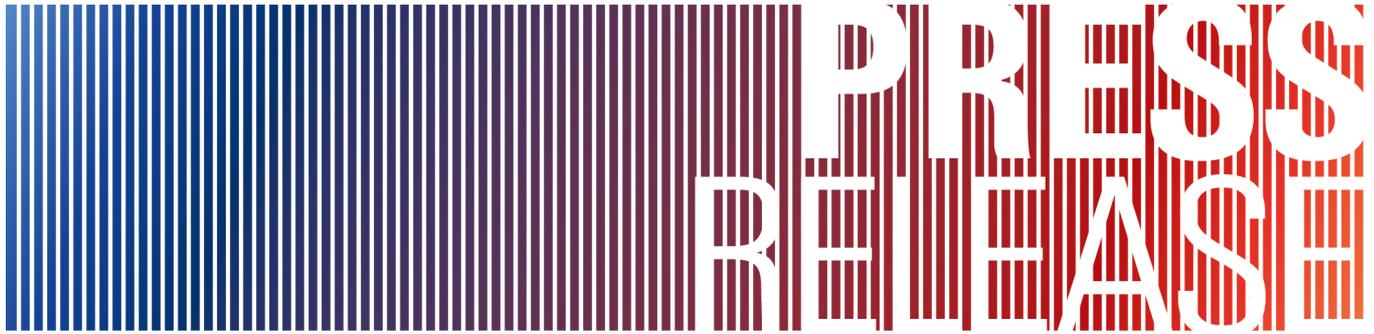
Was hat das mit dem neuen Slogan von Messer Cutting Systems zu tun?

Bill Heller: Als globaler Anbieter für die metallverarbeitende Industrie bieten wir schon lange bewährte Schneidsysteme, flexible Servicepakete, intelligente Softwarelösungen und maßgeschneiderte Dienstleistungen, die über die reine Maschine hinausgehen. Das ist nichts Neues. Aber jetzt ist es unser Ziel, eine höhere Gesamteffizienz für unsere Kunden zu erzielen und den Wert für unsere Kunden zu steigern. Dies alles ist in „Creating Solutions Beyond Machines“ zusammengefasst.

Hier sind einige Beispiele für die positive Entwicklung bei unseren Kunden:

- + Ein Kunde macht 30 % mehr Umsatz mit 50 % weniger Maschinen. Stellfläche, Personalaufwand und Kosten wurden reduziert bei höheren Produktionsraten.
- + Ein Kunde schafft den Dreischichtbetrieb jetzt in einer Schicht. Das ermöglicht ihm Wachstum, eliminiert aber, was noch wichtiger ist, seine Personalherausforderungen außerhalb der Schichten.
- + Ein Kunde wollte ein zweites Gebäude bauen und Personal aufstocken, um seine Kundennachfrage zu erfüllen. Unsere Materialhandling- und Digitalisierungslösung machte ein zweites Gebäude überflüssig.
- + Die Beseitigung von Engpässen im Prozessfluss ermöglichte es einem Kunden, seinen Rohstoffbestand auf 100 % WIP zu reduzieren. Das führte zu besserem Cashflow und optimaler Flächennutzung.
- + Einem großen Fertigungsunternehmen entgingen mehrere Verkaufschancen für Maschinen aufgrund inkonsistenter Lieferleistung sowohl externer Lieferanten als auch der internen Produktion. Fünf Messer-Maschinen mit Material Handling System beseitigten den Engpass, sodass jährlich mehr als 100 Maschinen verkauft werden konnten.
- + Mit unserer Softwarelösung ist ein Kunde jetzt in der Lage, ein genaues Angebot zu erstellen. Er weiß durch diese Lösung exakt, wie viel Zeit der Kundenauftrag benötigt. Das führt zu einer besseren Prozessplanung und reduziert Kostenvariablen.





Was haben Ihre Kunde von „Solutions Beyond Machines“?

Bill Heller: Bei Messer Cutting Systems verfolgen wir einen ganzheitlicheren Ansatz für den gesamten Schneidprozess unserer Kunden. Dabei geht es nicht nur um die Verbesserung der Schneidmaschine, sondern auch um die Schaffung von Möglichkeiten zur Minimierung der anderen Einflussfaktoren mithilfe von Lösungen, die über Maschinen hinausgehen: Material Handling, Digitalisierungslösungen, Service und jahrelanges Know-how. Alle Säulen unseres Portfolios schaffen ein besseres Gesamtangebot für unsere Kunden.

Für welche Art von produzierenden Unternehmen wird dies funktionieren?

Bill Heller: Man könnte annehmen, dass diese Lösungen nur für High-End-Produktionsunternehmen geeignet sind. Tatsächlich sieht es so aus, dass fast alle Kunden vom Arbeitskräftemangel betroffen sind und die Notwendigkeit der Digitalisierung erkannt haben, um ihre Leistung besser messen zu können.

Bessere Tools sorgen für ein besseres Verständnis über Kosten und Erkenntnisse, wo Hindernisse das Endergebnis beeinflussen. Unsere „Solutions Beyond Machines“ ermöglichen es Messer Cutting Systems, diese Hindernisse im Schneidbetrieb des Kunden zu eliminieren oder zu reduzieren und damit die Gesamtleistung des Unternehmens zu verbessern.

Welche Produktionsprozesse können konkret verbessert werden?

Bill Heller: Fortschrittliche Unternehmen, die früher mehrere Schichten und/oder mehrere Maschinen für ihre tägliche Produktion einsetzten, tun dasselbe heute mit weniger und dafür effizienteren Systemen Diese Systeme schneiden das Teil aber nicht nur, sondern

- + planen die maximale Maschinenauslastung,
- + liefern Just-in-Time-Maschinendaten, um Produktionsprozesse optimal anzupassen,
- + führen und holen Material auf der Grundlage der Produktionspläne automatisch zur und von der Schneidmaschine,
- + sortieren und trennen fertig geschnittene Teile bei minimaler Beeinflussung durch andere Faktoren.



RELEASE PRESS



Gilt das für alle Schneidverfahren?

Bill Heller: Diese Art von Lösungen haben wir bereits bei Kunden, die Lasermaschinen erfolgreich im Einsatz haben. Sie haben mit großem Erfolg traditionelle Maschinen ersetzt, weil sie

- + eine bessere Effizienz bieten,
- + niedrigere Betriebskosten haben und
- + mit weniger manuellen Eingriffen arbeiten.

Bei Messer übertragen wir diese Denkweise auf das Schneiden im Allgemeinen, nicht nur auf das Laserschneiden.

Welche Entwicklungen sehen Sie für die Zukunft?

Bill Heller: Wir sind eines der wenigen Unternehmen weltweit, die Gesamtlösungen aus einer Hand anbieten. Die Schaffung von Lösungen, die über Maschinen hinausgehen, sowohl für traditionelle Schneidverfahren als auch für das Laserschneiden unter Einbringung unseres Know-hows, wird einen noch größeren Kundennutzen schaffen.

Im Dialog mit unseren Kunden entwickeln wir die Zukunft des professionellen Metallschneidens. Unser Fokus liegt auf der Digitalisierung von Prozessen, der Vernetzung von Schneid- und Peripheriesystemen sowie der Automatisierung von Arbeitsabläufen.

PRESS RELEASE



Bill Heller ist seit 13 Jahren bei Messer Cutting Systems tätig, von 2014 bis 2022 als CEO. Davor war er Produktmanager der Produktlinien Material Handling und Lasermaschinen. Bevor er zu Messer Cutting Systems kam, war Bill Heller viele Jahre im Bereich Schneiden und Schweißen tätig, mit Erfahrungen im Vertrieb von Roboterautomatisierungen. Er studierte an der MT. Union University in Ohio mit Abschluss in Betriebswirtschaft.



Bild: Bill Heller, Global Product Manager, © Messer Cutting Systems



Bild: „Solutions Beyond Machines“ bei Joop van Zanten (Niederlande) mit Messer Cutting Systems PowerBlade mit Faserlaser-Technologie und OmniMat mit Plasma-Fasenschneiden, OmniFab-Digitalisierungslösung, OmniWin CAD/CAM-Software, Material Handling System.

© Messer Cutting Systems



PRESS RELEASE



DIE ZEICHENANZAHL: 8.387
ZUSÄTZLICHE ANHÄNGE:
+ BILL HELLER, GLOBAL PRODUCT
MANAGER, MESSER CUTTING
SYSTEMS
+ SOLUTIONS BEYOND MACHINES BEI
JOOP VAN ZANTEN

KONTAKT

Gudrun Schul

Marketing/Corporate Communication

Mail gudrun.schul@messer-cutting.com

Tel. +49 (0) 6078 787-0

Fax +49 (0) 6078 787-150

WOFÜR WIR STEHEN

CREATING SOLUTIONS BEYOND MACHINES

Messer Cutting Systems ist ein globaler Anbieter von Spitzentechnologie für die metallverarbeitende Industrie.

Mit weltweit mehr als 900 Mitarbeitern in über 50 Ländern sind wir im ständigen Dialog mit unseren Kunden, um nachhaltig anwenderorientierte Innovationen zu schaffen.

Unser Portfolio umfasst die Themen PRODUCT, DIGITAL, SERVICES, AUTOMATION und KNOW-HOW. Unserem Anspruch „Creating Solutions Beyond Machines“ werden wir nicht nur mit modernsten Schneidanlagen und Lösungen für die Autogentechnik gerecht.

Passende Services und Schulungen, eigene Software-Anwendungen sowie die Integration von Lösungen unserer Technologie-Partner, z. B. im Bereich Automation, komplettieren die Maschinen zu zukunftsorientierten Gesamtlösungen.

Unser Know-how kombiniert mit unserem kundenorientierten Denken und Handeln macht uns weltweit zum Partner der Wahl für innovative Gesamtlösungen rund um Schneidsysteme. Seit über 120 Jahren.



7 | 7

Messer Cutting Systems GmbH

Otto-Hahn-Str. 2-4 | 64823 Groß-Umstadt | T +49 6078 787-0 | www.messer-cutting.com