

„Es gibt immer eine Lösung aus Metall“

Solvaro liefert der Industrie kundenspezifische und individuelle Lösungen

Mit Hilfe der APS-Kapazitätsplanung gelingt es, die Fertigung kundenspezifischer Bauteile und Produkte aus perforiertem Metall trotz eines steil ansteigenden Auftragseingangs mit hoher Pünktlichkeitsrate und geringer Durchlaufzeit durch das Unternehmen zu schleusen.

Als architektonisches Highlight setzen Lochbleche Akzente bei der Gestaltung von Fassaden und im Gebäudeinneren. Weniger auffällig, aber dafür funktional, finden solche Metall-Komponenten in Industrie-Anwendungen ihren Einsatz. Vom Schallschutz über Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik, Industriewaschmaschinen und dem Maschinenbau bis zum Schalldämpfer und der Schaltschranktür reicht das Spektrum. Dass solche Anwendungen noch Potenziale haben, zeigt die Entwicklung der Solvaro GmbH: Der erst seit 2006 strategisch entwickelte Geschäftsbereich Industrieprodukte von Mevaco, der dann in Form des Unternehmens Solvaro verselbstständigt wurde, weist eine steile Wachstumskurve auf. Am Solvaro Stammsitz in Kirchheim/Teck wurde beschlossen, die Expansion weiter zu forcieren und die Kapazitäten zu erweitern. Mit Verlagerung der Produktion ins ungarische Werk wurden gleich-

zeitig Flächen frei, um die Logistik von Mevaco neu ordnen zu können und auch hier Wachstumsreserven zu schaffen. Zudem wurden einige Produkte aus Ungarn nach Deutschland verlagert.

Mit dem Markterfolg des neuen Unternehmens einherging die Notwendigkeit, eine effiziente Fertigungssteuerung zu installieren, um das Wachstum nicht durch organisatorische Schwächen zu bremsen. Bereits seit Mitte 2002 ist am deutschen Standort proALPHA im Einsatz, seit Mitte 2003 – in der lokalisierten Version – in Ungarn. Da die Industrieprodukte aufgrund ihrer vergleichsweise höheren Komplexität eine exaktere Produktionsplanung als die bis dato übliche Grobterminierung erfordern, wurde beschlossen, in diesem Bereich proALPHA APS (Advanced Planning and Scheduling) zu nutzen. Das Projekt startete im März 2007, fünf Monate später war das System im Echtbetrieb. Diese schnelle Umsetzung ist umso bemerkenswerter, weil sie in der Endphase der Produktionsverlagerung stattfand.

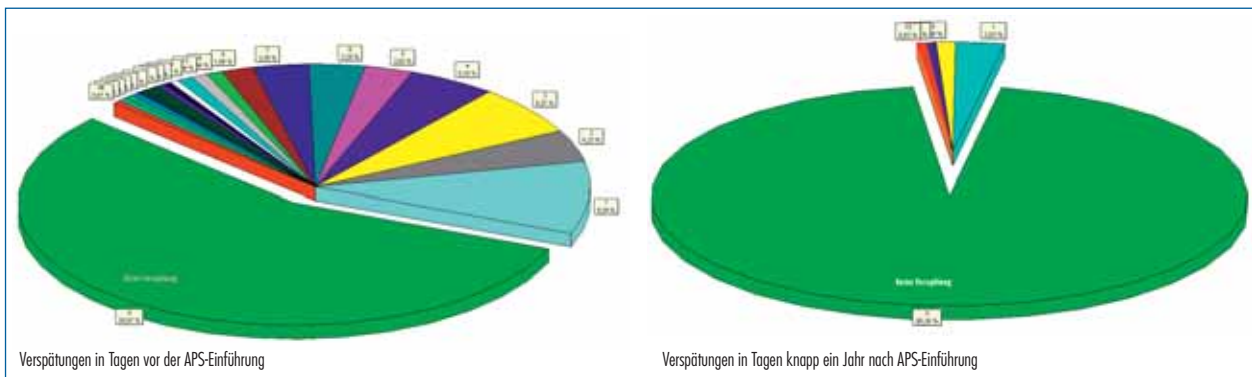
Planung ohne Reserven

Üblich sind pro Auftrag fünf bis sechs Stücklistenpositionen und durchschnittlich zehn bis zwölf Arbeitsgänge einschließlich Fremdarbeiten wie Oberflächenbehandlung und dreidimensionale Laserbearbeitung. Das sind keine Werte, die eine besondere Komplexität der Planung befürchten lassen. „Aufgrund des Auftragbooms“, erklärt Jochen Schott, der von Ende 2005 bis Oktober 2007 als Projektleiter bei Solvaro für die Produktionsverlagerung und den Know-how-Transfer verantwortlich war und seit November 2007 Technischer Leiter bei Mevaco ist, „drohten jedoch schon recht bald Termine aus dem Ruder zu laufen und die ‚sportlich‘ geplanten Durchlaufzeiten wurden trotz eingebauter Puffer zu lang.“

Solvaro plant dreischichtig über fünf Wochentage ohne Kapazitätsreserven unter der Prämisse, die Lagerhaltung zu minimieren. Trotz dieser konträren Forderungen werden heute realistische Planungen erzeugt. Das ist vor allem ein Ergebnis der flexiblen und schnellen Umplanungsmöglichkeiten im APS-System. Mit wenigen Handgriffen sind bei Auftragsänderungen Anpassungen der Planungen möglich, ohne Kapazitätsengpässe oder Verspätungen bei anderen Aufträgen zu riskieren. Das grafische Ändern der



Technik kann auch schön sein – der Serverschrank verbindet edles Design und Funktion zu einem interessanten Objekt.



Mit proALPHA APS wurde der Anteil verspätet abgeschlossener Produktionsaufträge drastisch minimiert.

Auftragsreihenfolge ist schnell und komfortabel möglich. Als schwierig, und damit habe er wohl einen Schwachpunkt ausgemacht, empfindet er das Umlanzen bei Verspätungen. Hier sei noch Verbesserungsbedarf vorhanden.

Zweiter wichtiger Punkt ist laut Jochen Schott die Möglichkeit, sich auf Knopfdruck den frühesten Liefertermin eines einzulastenden Auftrags anzeigen zu lassen. Die freien Kapazitäten werden sehr zuverlässig simuliert. So sind auch „Chefaufträge“ möglich, alle üblichen Aufträge werden automatisch drumherum angeordnet. Der Planer sieht auf einen Blick, welche Auswirkungen das auf alle anderen Aufträge hat und kann bei Bedarf manuell eingreifen oder schon im Vorfeld Lösungsmöglichkeiten erarbeiten. Das kann beispielsweise das Einfügen einiger Samstagstunden als zusätzliche Kapazität sein. In wenigen Augenblicken plant dann das System neu, die Auswirkungen auf alle Aufträge sind direkt sichtbar. Um das Planungsgerüst so flexibel wie möglich zu gestalten, sind für die meisten Mitarbeiter Mehrfachqualifikationen hinterlegt und die Aufträge sind priorisiert: So haben Fixtermine und Reklamationen die höchste Prioritätsstufe. Musterbau, Vorfertigung und andere sind niedriger eingestuft.

„Wir haben meist brutal kurze Durchlaufzeiten und viele Aufträge laufen parallel. Auch wenn es jeweils eine überschaubare Anzahl von Arbeitsgängen ist, wäre unser Geschäft anders nicht handhabbar“, so Jochen Schott. Und die übliche Planung ist objektiv, nicht abhängig von den Erfahrungen einzelner Personen, was die Risiken minimiert und persönliche Vorlieben ausblendet.

Pünktlichkeit ohne Kapazitätspuffer erreichen

Entsprechend den Kundenanforderungen hat Solvaro sein APS hinsichtlich der Zielgrößen

- Termineinhaltung (Priorität 1) und
- Ressourcenauslastung (Priorität 2)

konfiguriert. Die Erfolge lassen sich in Zahlen darstellen: Vor der APS-Einführung waren etwa 30 Prozent der Aufträge zu früh fertig, knapp die Hälfte verspätet und knapp 25 Prozent rechtzeitig. Heute rechnet Solvaro mit nur noch rund 8 Prozent Verspätungen, und das sind im Schnitt nur noch 1,5 Tage gegenüber dem Doppelten in der früheren Situation. Allerdings haben auch die Verfrühungen leicht zugenommen. Das führt Jochen Schott auf die verbesserte Maschinenauslastung zurück, was wiederum auf kleinere Kapazitätsreserven hindeutet. Aber auch die wird man bei Solvaro auszulasten wissen, schließlich gibt es immer eine noch etwas bessere Lösung – wie schon der Unternehmensname sagt: Denn der leitet sich vom lateinischen Solvere ab, was soviel bedeutet wie Streben nach einer Lösung.

① Solvaro GmbH

Die Wurzeln der jungen Solvaro GmbH liegen im traditionsreichen schwäbischen Unternehmen Mevaco mit seinem umfangreichen Programm an Loch- und Strukturblechen. Bereits im Jahr 2006 wurden die Produktbereiche intern getrennt, um Handwerker und Architekten auf der einen Seite und Industriekunden auf der anderen mit ihren unterschiedlichen Ansprüchen besser bedienen zu können. Aus dem Bereich Industrietechnik entstand am 01. Januar 2008 die Solvaro GmbH als eigenständiges Unternehmen mit den Standorten Kirchheim/Teck, Szekszárd in Ungarn und dem schwedischen Salsjö-Boo. Entwicklung und Vertrieb sind weiterhin in Kirchheim/Teck angesiedelt. Beschäftigt sind bei Solvaro heute rund 100 Mitarbeiter.