

Max Rutz, Geschäftsführer Stürm AG, Goldach/SG

Kundenservice profitiert von der Automatisierung

Das Stahlhandelsunternehmen Stürm AG bietet mit seinem Outsourcing-Service für die Materialwirtschaft im Sortiment Stahl und Metall prozessoptimierte Gesamtlösungen unter dem Motto «Alles aus einer Hand». Im Zuge der Umsetzung des Projekts «Centro» entschied sich die Geschäftsleitung für integrierte Lager- und Sägevorrichtungen der Kasto Maschinenbau GmbH & Co. KG aus Achern/Deutschland.



Vollautomatisierung in Perfektion: Der Kuka-Roboter legt die fertig gesägten Werkstücke in bereitgestellte Behälter ab, auch über Nacht und ohne Personaleinsatz. (Bilder: Stürm AG/Feurstein)

MH Bei Stürm feierte man kürzlich das 175-Jahr-Jubiläum. Die Wurzeln des Unternehmens gehen bis in das Jahr 1835 zurück. Heute zählt das Unternehmen zu den führenden Gesamtanbietern von Stahl- und Metallhandelsprodukten. Eine besondere Stärke liegt in massgeschneiderten Lager- und Logistiklösungen. «Material Handling» hinterfragte im Gespräch mit Ge-

schäftsführer Max Rutz die Wechselwirkung zwischen dem Einsatz innovativer Technologie und den Aktivitäten der Stürm AG am Markt.

Material Handling: «Herr Rutz, warum braucht es in Ihrem Business einen so hohen Automatisierungsgrad?»

Max Rutz: «Es ist vor allem die Geschwindigkeit, mit der wir heute Aufträ-

ge zu bearbeiten haben. Kurzfristige Liefertermine sind die Regel. Etwa 60 Prozent der Stückaufträge verlassen unser Werk nach der Bearbeitung innert 24 Arbeitsstunden ab Auftragsauslösung. Um diesen Anforderungen gerecht werden zu können, braucht es schlanke Prozesse. Die komplexen Abläufe im Materialfluss müssen durchgängig strukturiert sein, um die Fehlerquote zu minimieren. Zu-

dem ist der Kunde heute nicht mehr bereit, Material in Lagern zu horten und das Risiko der schwankenden Stahlpreise zu tragen.»

MH: «In welcher Grössenordnung bewegen sich Ihre Aufträge?»

Rutz: «Im Jahr lösen wir zirka 70 000 Aufträge zu durchschnittlich fünf Positionen aus. Das reicht von Einzelpositionen wie beispielsweise einem mehrere Tonnen schweren Brennschneideteil bis hin zu Kleinteilen mit wenigen Gramm Gewicht.»

MH: «Früher war Stürm ein reiner Stahlhändler. Wie haben sich die Aufgaben des Unternehmens im Laufe der Zeit verändert?»

Rutz: «Als Stahlhändler haben wir uns – über die Zeitabschnitte gesehen – immer mehr in Richtung Dienstleister entwickelt. Unsere Hauptausrichtung liegt heute in der engen Zusammenarbeit mit grossen Industrieunternehmen. Für unsere Kunden übernehmen wir dabei die gesamte Verantwortung für die Logistik und Lagerbewirtschaftung. Im Maximalausbau gehen wir dabei über eine B2B-Schnittstelle und holen uns die Daten ab dem Produktions-Planungs-System (PPS) des Kunden. In unserem Werk werden dann papierlos via elektronische Schnittstelle die ersten Bearbeitungsschritte wie Sägen, Entgraten, Brennen

mit Strahlen oder Stanzen in Auftrag gegeben.»

MH: «Wie sind die Betriebsmittel von Kasto in diesen Prozess eingebunden?»

Rutz: «Dreh- und Angelpunkt der Prozessautomatisierung ist das vollautomatische Langgutlager vom Typ Unicomcompact 3.0. Früher druckten wir Rüstpositionspapiere für die einzelnen Aufträge aus und sorgten grösstenteils in manueller Arbeit dafür, dass das erforderliche Material am jeweiligen Fertigungsplatz bereit gestellt wurde. Der Rüstauftrag wird heute elektronisch via Materialflussrechner an das Hochregallager weiter geleitet. Das Regalbediengerät fährt die gewünschte Lagerposition an und versorgt im weiteren Schritt die Säge mit dem erforderlichen Material. Diese vereinzelt das Stangenmaterial auf Mass. Wir sind in unserem Werk noch einen Automatisierungsgrad höher gegangen und legen mit dem Kuka-Roboter die fertig gesägten Werkstücke in bereitgestellte Behälter ab. Die Vorkommissionierung erfolgt rund um die Uhr auch über Nacht.»

MH: «Braucht es eigentlich noch Personal bei vollautomatischen Prozessabläufen?»

Rutz: «Der Mitarbeiter muss beispielsweise nach der Roboter-Vorkommissionierung den Kunden- bzw. Kommissi-



Max Rutz: «Als Logistiker im Bereich Stahl und Metall mit hoher Wertschöpfungstiefe sind wir auf automatisierte Abläufe mit grösstmöglicher Verfügbarkeit angewiesen.»

onsettel anbringen und die Behälter für den Transport mit dem Camion zum Kunden bereitstellen. Uns schwebt allerdings vor, dass der Roboter auch noch die Etikettierung vornehmen könnte.»

MH: «Was sind für Sie die Vorteile der Lager- und Sägevorrichtungen von Kasto?»

Rutz: «Wenn wir halbautomatische und manuelle Prozessabläufe hätten, würden wir das X-fache an Fläche und viel mehr Personal benötigen. Platz ist Geld: Das 25 Meter hohe Wabenregallager mit 5500 Kassetten beansprucht erstaunlich wenig Grundfläche. Ein weiterer wichtiger Punkt: Die Vollautomatisierung hat bei uns nicht zu einem Personalabbau geführt. Im Gegenteil: Die Mitarbeitenden können sich vermehrt auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, nämlich mehr Service für den Kunden. Die Prozesse sind sicherer geworden, die Unfallgefahr verringert sich. Die schlanke Fertigung haben wir durch kurze Wege zwischen dem Lager und den Sägen umgesetzt.»



Das momentan grösste Wabenregallager der Schweiz vom Typ Unicomcompact 3.0 mit einer Höhe von 25 m.