



— RAMONA HÖNL

TRUMPF Smart Factory Consulting: happy hour bij Matyssek Metalltechnik

De TRUMPF-dochter Smart Factory Consulting GmbH is gewild als haar klanten digitaal beter willen worden. Ook Matyssek Metalltechnik heeft behoefte aan advies - en liet de experts uit Ditzingen vermeld staan.

Ferdinand Baaij was verrast over de zware vracht. Net toen de managing consultant van TRUMPF bij zijn klant Matyssek Metalltechnik in het Duitse Stadtoldendorf bij Hannover was, werd een bar aangeleverd. En het was niet zomaar een bar: het was een omgebouwde lasersnij-installatie van het traditiebedrijf uit Ditzinger. Berthold Leibinger, de jarenlange en ondertussen overleden directeur van TRUMPF, had hem hoogstpersoonlijk gesigneerd: "Met tevredenheid bezichtigd", staat met zwarte viltstift op de behuizing en daaronder de datum 23-10-2012.

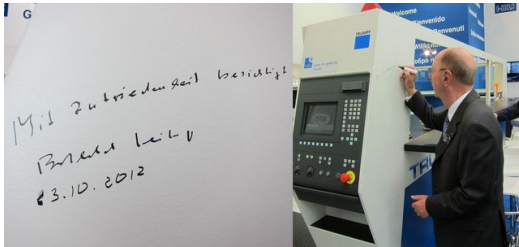
Dirk Matyssek, de directeur-aandeelhouder van de gelijknamige specialist voor machinebehuizingen, had de bar afgelopen herfst via het online veilingplatform Ebay gekocht. Hij noemt het een "spontane ingeving", vertelt de directeur. "Ik was de enige geïnteresseerde". In de kleine lettertjes vond hij de reden: de bar is enorm groot en zet een trotse zeven ton op de weegschaal. "We hebben veel plek in de montagehal", aldus Dirk Matyssek, die zich - oneerbiedig uitgedrukt - fan van Berthold Leibinger noemt. De bar, die ooit op beurzen goede diensten bewees aan een handelaar in gebruikte machines, zal binnenkort de ontmoetingsplek worden voor medewerkers en klanten van Matyssek Metalltechnik.

— **Technologisch is er altijd potentie**

Dat Ferdinand Baaij de levering van de bar heeft meegemaakt is weliswaar toeval, dat hij überhaupt ter plaatse was, was dat niet. Baaij is consultant bij de TRUMPF-dochter Smart Factory Consultant GmbH. "Wij voeren projecten uit met TRUMPF-klienten om ze nog succesvoller te maken", legt Baaij uit. Het gaat daarbij bijvoorbeeld op fabrieksplanningen of digitalisering. Ook al is de Duitse industrie over het algemeen technologische "goed opgesteld", zegt Baaij, er is bij elk bedrijf toch nog meer potentie. Dat komt niet op de laatste plaats door de technologische ontwikkelingen. Digitalisering verdient zich terug, weet Baaij. Na minder dan een jaar is een investering meestal terugverdiend. 250 klienten staan in de kaartenbak van het bedrijf uit Ditzingen, dat pas sinds ongeveer twee jaar als zelfstandige GmbH werkt. Daaronder bevinden zich concerns die meer omzet draaien dan TRUMPF, aldus Baaij. Meestal zijn het echter middelgrote ondernemingen met 50



tot 100 medewerkers.



Berthold Leibinger, de jarenlange en ondertussen overleden directeur van TRUMPF, heeft de lasersnij-installatie hoogstpersoonlijk gesigneerd.



Zware vracht: de zeven ton zware bar bij aankomst in de montagehal van Matussek Metalltechnik.



De bar dient in de toekomst als ontmoetingsplek bij Matussek Metalltechnik: Eike Rodenberg, bedrijfsleider Matussek Metalltechnik; Dirk Matussek, directeur Matussek Metalltechnik en Ferdinand Baaij, consultant bij de TRUMPF-dochter Smart Factory Consulting GmbH (v.l.n.r.).

—— Matussek gaat voor kwaliteit en punctualiteit

Zoals Matussek Metalltechnik, waar 80 medewerkers in dienst zijn. Ooit heeft de grootvader van Dirk Matussek het bedrijf opgericht als landbouwmachinewerkplaats in Stadtoldendorf, een minder ontwikkelde regio in het zuidelijke Nedersaksen. Sinds 26 jaar is Dirk Matussek directeur-aandeelhouder. Er worden machinebehuizingen geconstrueerd en geproduceerd voor met name gerenommeerde fabrikanten van gereedschapsmachines en meetmachines, maar bijvoorbeeld ook voor verpakkingsmachines en perslucht-opwekkingsinstallaties.

De producten zijn in de loop van de tijd steeds complexer en hoogwaardiger geworden, legt Dirk Matussek uit. De cijfers verduidelijken dit: in 2008 werd met twee machine 3000 ton ongelegeerd staal verwerkt, tegenwoordig is het met drie machines nog maar een kleine 1500 ton. Tegelijkertijd is het aantal medewerkers verdubbeld. Kwaliteit en punctualiteit staan helemaal bovenaan de lijst met vereisten van Matussek-klienten, vertelt de directeur: "We leveren direct in de productie en moeten overeengekomen deadlines exact naleven, anders heeft de klant een groot probleem".

De vereiste: de punctualiteit heeft de hoogste prioriteit, maar ook de logistiek binnen de eigen productie moet kloppen - anders "verliezen we geld", aldus Matussek. De in kleine seriegrootte geproduceerde machinebehuizingen bestaan uit wel 500 plaatstukken, daarbij komen ringen, beslagdelen, afdichtingen en schroeven, vertelt de directeur. Elke afzonderlijke plaat moet op het juiste moment op de juiste plaats zijn. Terwijl het bij de buigafdeling om uitrustingsoptimalisatie gaat, zijn er in de laswerkplaats volledige modules nodig.

—— Drie dagen zijn voldoende om door te lichten

Dat is het onderwerp voor TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. Twee consultant hebben drie dagen lang de Matussek-processen doorgelicht. Het resultaat: de bezettingsgraad van de gebruikte machines kan worden verbeterd, daardoor stijgt de productiviteit. Minstens zo belangrijk: ook de processen moeten steeds weer worden geanalyseerd en geoptimaliseerd. En dit geldt niet alleen binnen de afzonderlijke afdelingen, maar tussen alle afdelingen, legt Matussek uit. Voor al deze problemen



zijn er digitale oplossingen.

» Wij voeren projecten uit met TRUMPF-klienten om ze nog succesvoller te maken.

Ferdinand Baaij, consultant bij de TRUMPF-dochter Smart Factory Consulting GmbH

— De uitdaging van oudere machines

Dirk Matyssek ziet het. Alleen: omdat zijn bedrijf klein is en punctualiteit belangrijk is, zijn er ook machines die bijna nooit worden gebruikt - dat kost productiviteit, maar de levensduur van de machine stijgt. Echter: oudere machines zijn niet altijd compatibel met digitale oplossingen. "Ik gooi niet elke keer mijn machines weg als ik nieuwe software wil invoeren", aldus Dirk Matyssek. Hoeft ook niet, verzekert Baaij. Want ook machines die niet over de benodigde interface beschikken, kunnen worden geïntegreerd in het gedigitaliseerde proces. Bepaalde activiteiten moeten dan - net zoals hiervoor - handmatig worden uitgevoerd. Dit geldt overigens net zo goed voor oudere TRUMPF-machines als voor installaties van derden.

— TRUMPF consultants praten op gelijke voet

Vaak heeft dat zelfs voordelen in het optimalisatieproces. Want meestal is de machine helemaal niet het knelpunt, aldus Baaij. Eenvoudiger gezegd, moeten daardoor de machine op de mensen wachten die hem ombouwt voor een nieuwe opdracht, of om materiaal te krijgen dat hij moet bewerken.

Dergelijke problemen zijn niet nieuw voor de TRUMPF-consultants, die veel expertise hebben op gebied van plaatbewerking. Matyssek waardeert dat. Met hen kan op gelijke voet worden gepraat. "We spreken dezelfde taal", zegt ook Baaij. Daarmee onderscheidt de TRUMPF-dochter zich van andere consultancybedrijven. Nu is Matyssek aan zet; in de komende maanden wordt de opdracht vergeven. Bij de nog volgende gespreksronden kan de bar in de montagehal in Stadtdendorf een belangrijke rol spelen.



RAMONA HÖNL

WOORDVOERDER GEREEDSCHAPSMACHINES

