



— RAMONA HÖNL

TRUMPF Smart Factory Consulting: Happy Hour w Matussek Metalltechnik

Smart Factory Consulting GmbH, spółka zależna firmy TRUMPF, jest potrzebna, gdy jej klienci chcą stać się cyfrowo lepsi. Matussek Metalltechnik również dostrzega potrzebę doradztwa – i pozostawia ekspertów w Ditzingen zdumionych.

Ferdinand Baaij był zdumiony ciękim ładunkiem. Kiedy konsultant zarządzający firmy TRUMPF był u swojego klienta Matussek Metalltechnik w Stadtoldendorf koło Hanoweru, dostarczono akurat bar. Nie był to jednak zwykły bar: była to przerobiona wycinarka laserowa tradycyjnej firmy z Ditzingen. Berthold Leibinger, wieloletni i nieżyjący już dyrektor generalny firmy TRUMPF, podpisał go osobistocie: na korpusie czarnym flamastrem napisano „Podziwiana z satysfakcją”, a pod spodem widnieje data 23 października 2012 roku.

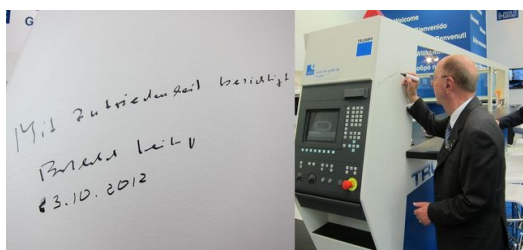
Dirk Matussek, partner zarządzający firmy specjalizującej się w obudowach maszyn o tej samej nazwie, kupił bar na aukcji jesienią ubiegłego roku za pośrednictwem platformy internetowej Ebay. Nazywa to „spontaniczną inspiracją”, mówi szef firmy. „Byłem jedynym zainteresowanym”. Powód znalazł drobnym drukiem: bar jest zbyt duży i waży aż siedem ton. „Mamy dużo miejsca w hali montażowej”, mówi Dirk Matussek, który – mówiąc nieskromnie – uważa się za fana Bertholda Leibingera. Bar, który kiedyś dobrze służył sprzedawcy używanych maszyn na targach, w przyszłości będzie miejscem spotkań pracowników i klientów Matussek Metalltechnik.

— **Zawsze istnieje potencjał technologiczny**

Fakt, że Ferdinand Baaij był świadkiem dostawy baru, jest prawdopodobnie zbiegiem okoliczności; fakt, że w ogóle tam był, nie jest. Baaij jest konsultantem w spółce zależnej firmy TRUMPF, Smart Factory Consulting GmbH. „Realizujemy projekty z klientami firmy TRUMPF, aby były jeszcze bardziej pomyślne”, wyjaśnia Baaij. Obejmuje to na przykład planowanie fabryki lub cyfryzacja. Nawet jeżeli niemiecki przemysł jako całość jest „dobrze pozycjonowany” technologicznie, mówi Baaij, nadal istnieje dalszy potencjał dla każdego przedsiębiorstwa. Ma to wiele wspólnego z rozwojem technologicznym. Baaij wie, że cyfryzacja się opłaca. Inwestycja jest zazwyczaj amortyzowana w okresie krótszym niż rok. Przedsiębiorstwo z siedzibą w Ditzingen, które działa jako niezależna spółka z ograniczoną odpowiedzialnością dopiero od około dwóch lat, ma na



swich kontaktach 250 klientów. Należą do nich firmy, które generują większość sprzedaży w Grupie TRUMPF, mówi Baaij. Jednak większość z nich to firmy średniej wielkości, zatrudniające od 50 do 100 pracowników.



Berthold Leibinger, wieloletni i nieżyjący już prezes firmy TRUMPF, osobiście podpisał przebudowaną wycinarkę laserową.



Ćwierkadunek: siedmionetony bar przybywa do hali montażowej Matussek Metalltechnik.



Bar będzie w przyszłości służyć jako miejsce spotkań w firmie Matussek Metalltechnik: Eike Rodenberg, kierownik zakładu Matussek Metalltechnik; Dirk Matussek, dyrektor zarządzający Matussek Metalltechnik i Ferdinand Baaij, konsultant w spółce zależnej firmy TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH (od lewej do prawej).

— Matussek koncentruje się na jakości i dotrzymywaniu terminów

Podobnie jak firma Matussek Metalltechnik, która zatrudnia 80 osób. Dziadek Dirka Matusseka założył kiedyś przedsiębiorstwo jako warsztat maszyn rolniczych w Stadtdoldendorf, słabym strukturalnie regionie w południowej Dolnej Saksonii. Dirk Matussek jest partnerem zarządzającym od 26 lat. Obudowy maszyn są projektowane i produkowane w szczególności dla znanych producentów obrabiarek i maszyn pomiarowych, ale także na przykład dla maszyn pakujących i systemów wytwarzania sprężonego powietrza.

Z biegiem lat produkty stawały się coraz bardziej złożone i lepszej jakości, wyjaśnia Dirk Matussek. Liczby jasno to pokazują: Podczas gdy w 2008 roku przy użyciu dwóch maszyn przetworzono 3000 ton blachy, obecna liczba to nieco ponad 1500 ton przy użyciu trzech maszyn. W tym samym czasie liczba pracowników podwoiła się. Jakość i dotrzymywanie terminów znajdują się na szczycie listy wymagań klientów Matussek, wyjaśnia szef firmy: „Dostarczamy bezproblemowo do produkcji i musimy dokładnie dotrzymywać uzgodnionych terminów, w przeciwnym razie klient ma poważny problem.

Wyzwanie: dotrzymywanie terminów jest najwyższym priorytetem, ale logistyka w ramach produkcji wewnętrznej musi być również w porządku – w przeciwnym razie „tracimy pieniądze”, mówi Matussek. Obudowy maszyn, które są produkowane w bardzo małych wielkościach partii, składają się z maksymalnie 500 części blaszanych, a także tarcz, łożysk, uszczelnień i śrub, mówi szef firmy. Każda blacha musi być w odpowiednim miejscu i czasie. Podczas gdy dział gięcia zajmuje się optymalizacją ustawień, spawalnia wymaga kompletnych podzespołów.

— Trzy dni wystarczy na przeprowadzenie badań

Tym tematem zajma się firma TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. Dwóch konsultantów spędziło trzy dni analizując procesy Matussek. Wynik: można poprawić wykorzystanie używanych maszyn, zwiększając tym samym produktywność. Co



najmniej równie ważne: procesy muszą być także stale analizowane i optymalizowane. Dotyczy to nie tylko poszczególnych działań, ale wszystkich działań, wyjaśnia Matyssek. Istnieją cyfrowe rozwiązania dla wszystkich tych problemów.



Realizujemy projekty z klientami firmy TRUMPF, aby były jeszcze bardziej pomysłowe.

Ferdinand Baaij, konsultant w spółce zależnej firmy TRUMPF, Smart Factory Consulting GmbH

Wyzwanie związane ze starszymi maszynami

Dirk Matyssek ma tego świadomość. Ponieważ jednak jego firma jest niewielka, a niezawodność dostaw jest ważna, są też maszyny, które są używane rzadziej – kosztuje to produktywność, ale wydłuża żywotność maszyny. Jednak starsze maszyny nie zawsze są kompatybilne z rozwiązaniami cyfrowymi. „Nie wyrzucam moich maszyn za każdym razem, kiedy chcę wprowadzić nowe oprogramowanie” – mówi Dirk Matyssek. Nie musi tego robić, zapewnia Baaij. Nawet maszyny, które nie posiadają wymaganego interfejsu, mogą zostać zintegrowane z cyfrowym procesem. Niektóre czynności muszą być wtedy wykonywane ręcznie – tak jak poprzednio. Nawiasem mówiąc, dotyczy to zarówno starszych maszyn TRUMPF, jak i urządzeń innych firm.

Konsultanci TRUMPF dyskutują na równym poziomie

Czasami ma to nawet swój zalet w procesie optymalizacji. Dzieje się tak dlatego, że maszyna często nie jest wąskim gardłem, mówi Baaij. Mówiąc prościej, oznacza to, że maszyna musi czekać, a ludzie przygotowują do nowego zlecenia lub otrzymują materiał do obróbki.

Tego typu problemy nie są niczym nowym dla konsultantów TRUMPF, którzy posiadają ogromną wiedzę w zakresie obróbki blach. Matyssek to docenia. Można z nimi dyskutować jak równy z równym. „Mówimy tym samym językiem”, mówi Baaij. To odróżnia spółkę zależną firmy TRUMPF od innych firm doradczych. Teraz przyszła kolej na Matyssek; zlecenie zostanie przekazane w najbliższych miesiącach. Bar w hali montażowej w Stadtoldendorf prawdopodobnie odegra ważną rolę w późniejszych dyskusjach.



RAMONA HÖNL

RZECZNIK DZIAŁU OBRABIARKI

