



— RAMONA HÖNL

TRUMPF Smart Factory Consulting: Happy Hour la Matyssek Metalltechnik

Filiala TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH este solicitată atunci când clienții săi doresc să devină mai buni din punct de vedere digital. Matyssek Metalltechnik vede, de asemenea, o nevoie de consiliere – și i-a uimit pe experții din Ditzingen.

Ferdinand Baaij a fost uimit de încercătura grea. Când consultantul director de la TRUMPF se afla la clientul său Matyssek Metalltechnik din Stadtoldendorf, lângă Hanovra, a fost livrat un bar. Nu era un bar oarecare: era o instalație de debitare cu laser transformată de la întreprinderea tradițională din Ditzingen. Berthold Leibinger, longevivul și în prezent regretatul director general al TRUMPF, l-a semnat personal: „Vizitat cu plăcere”, este scris cu marker negru pe carcasa, cu data de 23.10.2012 dedesubt.

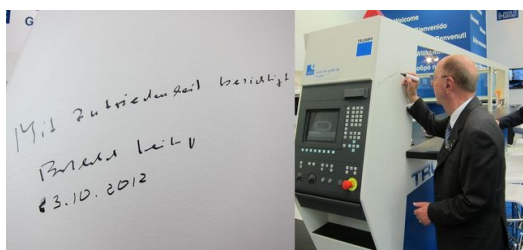
Dirk Matyssek, partenerul manager al întreprinderii omonime, specializat în carcase de mașini, a cumpărat barul la licitație în toamna anului trecut prin intermediul platformei online Ebay. El o numește „inspirație spontană”, povestindu-și că eful companiei. „Eram singura persoană interesată”. El a găsit motivul în textul cu litere mici: barul este supradimensionat și are o greutate impresionantă de peste tone. „Avem mult spațiu în hala de adunare”, spune Dirk Matyssek, care - ca să spunem adevărul - se recunoaște drept un fan al lui Berthold Leibinger. Barul, care odinioară deservea bine un distribuitor de utilaje uzate la târgurile comerciale, va fi în viitor locul de întâlnire pentru angajații și clienții Matyssek Metalltechnik.

— Există întotdeauna un potențial tehnologic

Faptul că Ferdinand Baaij a asistat la livrarea barului este probabil o coincidență; faptul că a fost acolo nu este o coincidență. Baaij este consultant în cadrul filialei TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. „Realizăm proiecte cu clienții TRUMPF pentru a-i face să aibă și mai mult succes”, explică Baaij. Acest lucru implică, de exemplu, planificarea în fabrică sau digitalizarea. Chiar dacă industria germană, în ansamblu, este „bine poziționată” din punct de vedere tehnologic, spune Baaij, există încă un potențial suplimentar pentru fiecare întreprindere. Acest lucru are mult de-a face cu evoluțiile tehnologice. Baaij ține că digitalizarea dă roade. De obicei, o investiție va fi amortizată în mai puțin de un an. Întreprinderea cu sediul în Ditzingen, care funcționează ca societate comercială independentă de aproximativ doi ani, are 250 de clienți în portofoliu. Printre



această se numără companii care generează mai multe vânzări decât Grupul TRUMPF, spune Baaij. Cu toate acestea, cele mai multe dintre ele sunt companii de dimensiuni medii, cu 50-100 de angajați.



Berthold Leibinger, longevivul și în prezent regretatul director general al TRUMPF, a semnat personal instalațiile de debitare cu laser transformate.



Transport de marfă grea: barul de șapte tone care sosit la sala de asamblare a firmei Matussek Metalltechnik.



În viitor, barul va servi ca punct de întâlnire la Matussek Metalltechnik: Eike Rodenberg, director de uzină Matussek Metalltechnik; Dirk Matussek, director general Matussek Metalltechnik și Ferdinand Baaij, consultant la Smart Factory Consulting GmbH, filiala TRUMPF (de la stânga la dreapta).

— Matussek se concentrează pe calitate și respectarea termenelor limită

Cum ar fi Matussek Metalltechnik, care are 80 de angajați. Bunicul lui Dirk Matussek a fondat odată întreprinderea ca atelier de mașini agricole în Stadtoldendorf, o regiune slabă din punct de vedere structural din sudul Saxoniei Inferioare. Dirk Matussek este partener manager de 26 de ani. Carcasele de mașini sunt proiectate și fabricate în special pentru producători renumiți de mașini-unelte și mașini de măsurat, dar și pentru mașini de ambalat și instalații de producere a aerului comprimat, de exemplu.

De-a lungul anilor, produsele au devenit din ce în ce mai complexe și mai calitative, explică Dirk Matussek. Cifrele arată clar acest lucru: în timp ce în 2008 au fost prelucrate 3000 de tone de tablă cu două mașini, cifra actuală este de puțin peste 1500 de tone cu trei mașini. În același timp, forța de muncă s-a dublat. Calitatea și respectarea termenelor limită se află chiar în fruntea listei de cerințe a clienților Matussek, explică șeful companiei: „Livram direct în producție și trebuie să respectăm întocmai termenele convenite, altfel clientul are o problemă serioasă”.

Provocarea: respectarea termenelor limită este prioritatea principală, dar logistica în cadrul producției interne trebuie să fie, de asemenea, corectă - altfel "pierdem bani", spune Matussek. Carcasele mașinilor, care sunt fabricate în loturi foarte mici, sunt compuse din până la 500 de piese din tablă, plus oțel, componente de feronerie, garnituri, garnituri și șuruburi, spune șeful companiei. Fiecare tablă trebuie să se afle la locul potrivit la momentul potrivit. În timp ce departamentul de îndoire este preocupat de optimizarea configurației, atelierul de sudură are nevoie de componente complete.

— Trei zile sunt suficiente pentru examinare

Acesta este subiectul pentru TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. Doi consultanți au petrecut trei zile analizând procesele Matussek. Rezultatul: gradul de exploatare a mașinilor utilizate poate fi îmbunătățit, crescând astfel productivitatea. Cel puțin la fel de important: procesele trebuie, de asemenea, să fie analizate și optimizate în mod constant.



În acest lucru se aplică nu numai în cadrul departamentelor individuale, ci și între toate departamentele, explică Matyssek. Pentru toate aceste probleme există soluții digitale.



Realizarea proiectelor cu clienții TRUMPF pentru a-i face să aibă și mai mult succes.

Ferdinand Baaj, consultant în cadrul filialei TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH

Provocarea reprezentată de mașinile mai vechi

Dirk Matyssek este conștient de acest aspect. Numai că deoarece întreprinderea sa este mică și fiabilitatea livrărilor este importantă, există, de asemenea, mașini care sunt utilizate mai rar - acest lucru costă productivitatea, dar crește durata de viață a mașinii. Însă: mașinile mai vechi nu sunt întotdeauna compatibile cu soluțiile digitale. „Nu-mi arunc mașinile de fiecare dată când vreau să introduc un nou software”, spune Dirk Matyssek. Nu este nevoie să o faci, ne asigură Baaj. Chiar și mașinile care nu dispun de interfața necesară pot fi integrate în procesul digitalizat. Anumite operațiuni trebuie să fie efectuate manual, ca și până acum. De altfel, acest lucru este valabil atât pentru mașinile TRUMPF mai vechi, cât și pentru instalațiile terților.

Consultanții TRUMPF discută de la egal la egal

Uneori, acest lucru are chiar avantaje în procesul de optimizare. Acest lucru se datorează faptului că, de multe ori, mașina în sine nu este principalul obstacol, spune Baaj. Pur și simplu, acest lucru înseamnă că mașina trebuie să aștepte ca o persoană să o re tehnologizeze pentru o nouă comandă sau să primească materialul pe care trebuie să îl prelucreze.

Astfel de probleme nu reprezintă o noutate pentru consultanții TRUMPF, care au o mare expertiză în domeniul prelucrării tablelor. Matyssek apreciază acest lucru. Puteți discuta cu ei de la egal la egal. „Vorbim aceeași limbă”, spune și Baaj. Acest lucru diferențiază filiala TRUMPF de alte firme de consultanță. Acum este rândul lui Matyssek; atribuirea comenzii se va face în lunile următoare. Barul din hala de asamblare din Stadtoldendorf va juca probabil un rol important în discuțiile care vor urma.



RAMONA HÖNL

PURTĂTOR DE CUVÂNT MAȘINI-UNELTE

