



— SABRINA SCHILLING

TRUMPF und Jordão – inimic cald în afaceri reci ca ghea

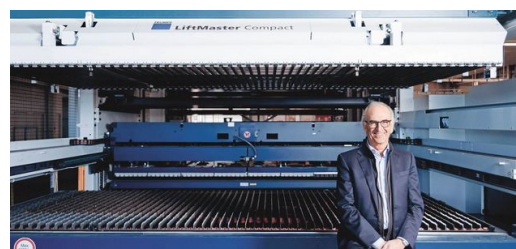
În 42 de ani, Jordão a crescut de la nimic până a devenit cel mai important producător de vitrine frigorifice personalizate și standard. Consecvența și sentimentul de familie au jucat un rol major în acest sens. Acum, afacerea de familie dorește să își crească semnificativ cifra de afaceri până în 2026. Pentru a atinge acest obiectiv, portughezii investesc ca niciodată și se bazează pe automatizarea și conectarea în rețea digitală de la TRUMPF.

În mijlocul propoziției, Isidro Lobo se întoarce și se uită după ceva. Tocmai s-a pus problema valorilor pe care întreprinderea sa le întrușipează. La scurt timp după aceea, directorul general al producătorului de vitrine frigorifice Jordão este din nou în sală, gata de discuție și foarte bine dispus. El ridică un mic însemn pe care sunt enumerate aceste valori: atitudine pozitivă, ambiție, spirit de echipă, integritate și excelență. În plus, misiunea întreprinderii este: „Crearea celor mai bune soluții pentru depozitarea și prezentarea alimentelor. Transformarea provocărilor în soluții. Respectarea mediului.” Fiecare angajat nou primește acest însemn când începe să lucreze. Lobo dorește să demonstreze un lucru înainte de toate: Jordão nu doar predică valorile, ci le și exemplifică angajaților săi încă din prima zi în companie.

José Júlio Jordão a fondat întreprinderea în 1982 în Guimarães, în nordul Portugaliei. A început cu 22 de angajați. Între timp, forța de muncă a crescut de peste zece ori, ajungând la 250 de angajați. În prezent, Jordão este unul dintre cei mai importanți producători europeni de vitrine frigorifice personalizate și standard pentru sectoarele de retail alimentar și ospitalitate și are clienți cunoscuți în întreaga lume, cu o cifră de afaceri de 21,5 milioane de euro.



Cel mai inovator de înaltă viteză: TruBend Cell 7000 este un sistem compact cu ajutorul căruia piesele mici pot fi îndoit foarte dinamic și



În combinație cu LiftMaster Compact și Part Master, sistemul taie piesele complet automatizat în linia de producție a producătorului de vitrine



economic.

frigorifice.



Jordão cumpără o mașină care se îndoaie automat și mai rapid piese mici de metal pentru teșelele frigorifice.

Jordão reprezintă inovația și combinația dintre tehnologie și sustenabilitate. Întreprinderea oferă soluții digitale, eficiente și ecologice care ajută clienții să își reducă consumul de energie și să își prezinte alimentele. Toamna trecută, unul dintre produsele sale a câștigat chiar un premiu pentru inovație la unul dintre cele mai importante târguri comerciale din lume pentru industria de catering și hoteluri.

În 2021, întreprinderea a încheiat un parteneriat cu TRUMPF. Jordão cumpără o mașină care se îndoaie automat și mai rapid piese mici de metal pentru teșelele frigorifice. TRUMPF a fost în măsură să ofere o soluție adecvată cu [TruBend Cell 7000](#). Partenerii nu numai că împartesc interese de afaceri, dar au și lucruri în comun, fiind întreprinderi de familie și motoare ale inovației. Acest lucru a pus bazele unei relații mai lungi. Jordão a făcut alte achiziții: au urmat [mașina laser 2D TruLaser 3040 fiber](#) și sistemul compact de depozitare [TruStore](#). În combinație cu [LiftMaster Compact](#) și Part Master, sistemul taie piesele complet automatizat în linia de producție a producătorului de vitrine frigorifice.



Jordão a recunoscut că putem rezolva problemele.

Carlos Silva, reprezentant de vânzări la TRUMPF

Ceea ce apreciază Jordão atât la TruBend Cell 7000, cât și la TruLaser 3040 este că sunt ușor de programat și oferă productivitate și calitate ridicată a pieselor. Astfel, întreprinderea economisește timp și bani. În plus, datorită calității ridicate a pieselor, este necesară mai puțină reprelucrare manuală, ceea ce reduce volumul de muncă al angajaților.

Consecvență și loialitate

Însă mașinile moderne nu sunt suficiente pentru a asigura succesul pe termen lung. „Angajații trebuie să fie într-o dispoziție bună atunci când ajung la fabrică”, spune Isidro Lobo. Conducerea contribuie la acest lucru. Ea este un exemplu de consecvență. Întreprinderea de familie din Guimarães nu este una care să ia decizii pripite. Lobo însuși reprezintă această continuitate ca nimeni altul. El conduce afacerea de mai bine de 40 de ani. În viitor, întreprinderea va rămâne în mâinile unei echipe cu experiență.

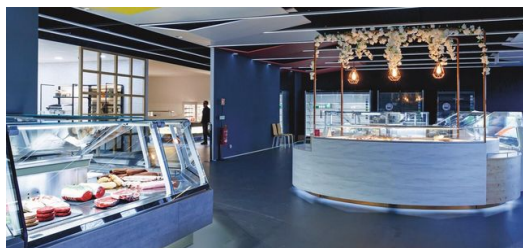


Viziune: timp de 40 de ani, Isidro Lobo a urmărit misiunea de a produce vitrine frigorifice excelente.



În ton: Isidro Lobo (centru), fiica sa Joana Jordão Lobo (dreapta), director de cercetare, dezvoltare și inovare, și ginerele său și directorul comercial Joao Almeida (stânga) formează împreună echipa de conducere.





În prezent, Jordão este unul dintre cei mai importanți producători europeni de vitrine frigorifice personalizate și standard pentru sectoarele de retail alimentar și ospitalitate și are clienți cunoscuți în întreaga lume.

Parteneriatul cu TRUMPF este, de asemenea, un efort pe termen lung. Jordão a recunoscut că o întreprindere de înaltă tehnologie poate îmbunătăți nu numai calitatea produselor, ci și productivitatea întreprinderii. La fel ca în Germania, întreprinderile portugheze suferă, de asemenea, de o lipsă de forță de muncă specializată.

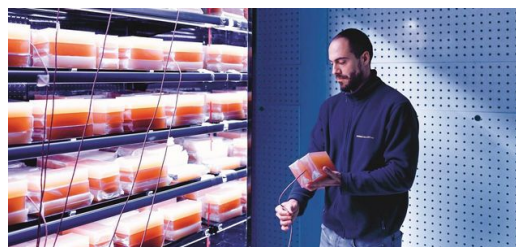
Automatizarea proceselor cu mașinile TRUMPF este, prin urmare, esențială pentru a rămâne competitiv. Ca pas următor, Jordão ar dori să introducă [software-ul TRUMPF Oseon](#) pentru controlul producției. Aceasta ar trebui să ajute întreprinderea să crească în continuare gradul de automatizare și să îmbunătățească fluxul de material.

— Obiective ambițioase

Jordão și-a stabilit obiective ambițioase pentru viitor. „Vrem să ne dublăm cifra de afaceri din 2022 până în 2026”, spune directorul general Lobo. Conducerea a stabilit deja cursul în acest sens. Jordão a cumpărat două clădiri lângă propria sa fabrică. Aici au fost creați 10.000 de metri pătrați de spațiu de producție nou - cea mai mare investiție din istoria întreprinderii. A fost important pentru realizarea strategiei de creștere a lui Jordão.



Creare de spațiu: două clădiri ale fabricii nu erau suficiente. Pentru a continua să crească, Jordão a construit 10.000 de metri pătrați de spațiu de producție nou.



Verificarea calității: un specialist în tehnologia de refrigerare verifică puterea de răcire cu ajutorul sondelor pentru simularea alimentelor.



Ca pas următor, Jordão ar dori să introducă [software-ul TRUMPF Oseon](#) pentru controlul producției.

Interesul pentru vitrinele frigorifice personalizate este în creștere. „Retailul alimentar, în special, a devenit mai important în ultima perioadă”, spune Lobo. Clienții din sectorul de catering, cum ar fi hoteluri, restaurante și cafenele, continuă să fie foarte importanți pentru Jordão. Întreprinderea trebuie acum să fie capabilă să aprovizioneze și supermarketurile mai mici.



TRUMPF sprijină strategia de creștere a lui Jordão. În calitate de furnizor și utilizator de top al producției în rețea digitală, compania de înaltă tehnologie are tot ce-i trebuie pentru a ajuta compania portugheză să realizeze noi salturi în productivitate cu ajutorul automatizării. Reprezentantul de vânzări al TRUMPF, Carlos Silva, descrie situația pe scurt: „Jordão a recunoscut că putem rezolva problemele.”



SABRINA SCHILLING

TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS

