https://www.trumpf.com/zh_INT/newsroom/stories/trumpf-smart-factory-consulting-happy-hour-at-matyssek-metalltechnik/
通快子公司 Smart Factory Consulting GmbH 因其可帮助客户更好地实现数字化而广受好评。Matyssek Metalltechnik 公司也向其寻求了咨询服务，但当来自迪琴根的通快专家们抵
达现场后，他们竟大吃一惊。
Ferdinand Baaij 对如此重的货物惊讶不已。作为通快的管理顾问，当他前往汉诺威附近的 Stadtoldendorf 拜访客户 Matyssek Metalltechnik 公司时，有一座吧台正好到货。它并非普通的吧台：
通快将一台激光切割设备改造成了吧台。曾经执掌通快集团多年且已离世的老板 Berthold Leibinger 曾亲自用黑色记号笔在吧台外壳上签署了“检验合格”，下方还注明了日期：2012 年 10 月 23 日。
与该机器外壳专业制造公司同名的总经理 Dirk Matyssek 去年秋天在 Ebay 平台上通过拍卖购得了这座吧台。这位公司老板说自己是“突发奇想”。“参加拍卖的人就只有我一个”。他在拍卖细则中找到了原因：吧台体积庞
大，重量更是达到了惊人的七吨。“在我们的组装车间还有很多空间”，Dirk Matyssek 说道，而且他坦承自己是 Berthold Leibinger 的粉丝。该吧台曾在展会上为二手机床经销商提供了良好的服务，而在未来则
会成为 Matyssek Metalltechnik 员工和客户的聚会场所。
技术潜力无限
Ferdinand Baaij 亲眼目睹吧台到货可能还真是个巧合，如果当时他根本不在现场，也就不会大吃一惊。Baaij 是通快子公司 Smart Factory Consulting GmbH 的客户顾问。“我们与通快集团的客
户合作，帮助他们成功实施项目”，Baaij 解释道。在此过程中就会涉及到诸如工厂规划或数字化之类的工作。Baaij 表示，即使德国工业在技术上总体“处于良好地位”，但各家企业仍有潜力可被进一步挖掘。这尤其与技术发展息息
相关。Baaij 深知数字化益处良多。在大多数情况下，只需不到一年的时间，投资就能够回本。这家总部位于迪琴根的公司已拥有 250 家在册客户，且其作为独立的有限责任公司还只运营了两年左右。Baaij 表示，其中还有一些集
团规模的客户，其营业额甚至比通快集团还要高。但主要的客户群体还是 50 至 100 人规模的中小型企业。
RAMONA HÖNL
通快智能工厂咨询服务：Matyssek Metalltechnik 公司的
快乐时刻

https://www.trumpf.com/zh_INT/newsroom/stories/trumpf-smart-factory-consulting-happy-hour-at-matyssek-metalltechnik/
曾经执掌通快集团多年且已离世的老板 Berthold Leibinger 曾亲自在这座由激光切割设备改造而成的吧台上签名。重型货物：七吨重的吧台到达 Matyssek Metalltechnik 公司的组装车间。
该吧台未来会成为 Matyssek Metalltechnik 公司的聚会场所：Eike Rodenberg，Matyssek
Metalltechnik 公司生产主管；Dirk Matyssek，Matyssek Metalltechnik 公司总经
理；Ferdinand Baaij，通快子公司 Smart Factory Consulting GmbH 客户顾问（从左至右）。
Matyssek 将优秀质量和交货准时奉为圭臬
Matyssek Metalltechnik 公司也是如此，该公司拥有 80 名员工。Dirk Matyssek 的祖父在德国下萨克森州南部相对落后的 Stadtoldendorf 地区创办了这家公司，且最初该是一家农业机械作
坊。Dirk Matyssek 于 26 年前开始担任该公司的总经理。该公司专为知名的机床和测量机器制造商设计和制造外壳，同时也包括包装机和压缩空气生成设备等机器的外壳。
Dirk Matyssek 解释说，经过多年的发展，产品已变得越来越复杂且高端。这一点有数据可以证明：在 2008 年，两台机床在一整年可加工 3,000 吨超薄金属板，而现在，三台机床都只能加工 1,500 吨。而且现
在的员工数量还增加了一倍。优秀质量和交货准时是客户对 Matyssek 公司提出的首要要求，这位公司老板解释说：“我们的产品会直接交付给客户的生产部门，而且我们还必须严格遵守交货期，如若不然，客户就会遇到严重问题”。
挑战：遵守交货期是第一要务，但公司的生产物流也必须与之匹配，否则“我们就会赔钱“，Matyssek 说道。这位公司老板告诉我们，他们生产的机器外壳均采用最小批量制造，由多达 500 个钣金零件组成，而且还有垫片、护
板、密封件和螺栓。每块板材板都必须在正确的时间被放置在正确的位置。折弯部门关注的是优化零件换装，而焊接车间则需要完整的组件。
彻底检查只需三天
这就是通快 Smart Factory Consulting GmbH 的工作主题。两名顾问会花费三天时间对 Matyssek 公司的生产流程进行彻底检查。结果：所有正在使用的机床，其利用率还可进一步提高，从而再提高生产
效率。不过也很重要的是：还必须反复分析和优化流程。Matyssek 解释说，这不仅在各部门内部适用，而且也适用于部门间的协作。所有的这些问题都有数字化的解决方案。
»
我们与通快集团的客户合作，帮助他们成功实施项目。
Ferdinand Baaij，通快子公司 Smart Factory Consulting GmbH 的客户顾问
旧机床带来的挑战
Dirk Matyssek 察觉到了这一点。因为他的公司规模较小，并且准时交付至关重要，所以有些机床就使用得很少，这样就降低了生产率，但机床的使用寿命同时又在增加。但旧机床并非总是可以兼容数字化解决方案。“我不想每次
一引进新软件，就淘汰我的旧机床”，Dirk Matyssek 说道。Baaij 向他保证，他完全不必如此。因为，即使旧机床不具备所需接口，其也可被整合到数字化流程之中。一些特定的工作还必须像以前一样手动执行。而且不仅是
通快的旧机床，外厂设备也同样可被整合。

https://www.trumpf.com/zh_INT/newsroom/stories/trumpf-smart-factory-consulting-happy-hour-at-matyssek-metalltechnik/
通快的顾问会设身处地得与客户进行探讨
这有时甚至有助于优化流程。Baaij 说，因为在一般情况下，机床根本不是瓶颈。简而言之就是，人们因此必须对机床进行改造，以便机床可以承担新任务或接收需要进行加工的材料。
对于通快的咨询顾问来说，此类问题屡见不鲜，因为他们拥有丰富的钣金加工专业知识。Matyssek 对此赞赏有加。通快的顾问会设身处地地与他进行探讨。“我们谈得很投机”，Baaij 还说道。这便是通快子公司与其他咨询公司
的不同之处。现在轮到 Matyssek 公司行动了；在接下来的几个月内他们就会向通快下单。在该公司位于 Stadtoldenburg 的车间内，相信吧台会在接下来的几轮会谈中发挥重要作用。
RAMONA HÖNL
机床事业部发言人