RAMONA HÖNL

Smart Factory Consulting di TRUMPF: happy hour alla Matyssek Metalltechnik

Smart Factory Consulting GmbH, consociata di TRUMPF, è chiamata ad aiutare i clienti che vogliono migliorare il loro livello di digitalizzazione. Anche la Matyssek Metalltechnik ritiene necessaria una consulenza lasciando stupefatti gli esperti di Ditzingen.

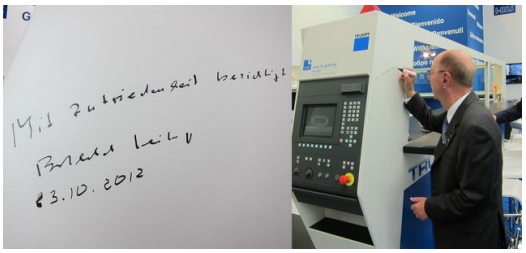
Ferdinand Baaij è rimasto stupito del pesante carico. Quando il managing consultant di TRUMPF si trovava presso il suo cliente Matyssek Metalltechnik a Stadtoldendorf, vicino ad Hannover, è stato consegnato un banco. Non si trattava di un banco qualsiasi: era un impianto di taglio laser convertito della storica azienda di Ditzingen. Berthold Leibinger, amministratore delegato di TRUMPF in carica per lungo tempo e oramai scomparso, l'aveva siglato personalmente apponendo una scritta di approvazione con pennarello nero sulla cassa e sotto la data del 23 ottobre 2012.

Dirk Matyssek, il socio amministratore dell'omonima azienda specializzata in alloggiamenti per macchinari, ha acquistato lo scorso autunno il banco all'asta sulla piattaforma online Ebay. La definisce "intuizione istintiva", spiega il capo dell'azienda. "Ero l'unico interessato". Il motivo l'ha trovato scritto in piccolo: il banco è sovradimensionato e pesa ben sette tonnellate. "Abbiamo molto spazio nella capannone di montaggio", afferma Dirk Matyssek che, con disinvoltura, si riconosce come fan di Berthold Leibinger. Il banco, che un tempo era impiegato da un rivenditore di macchinari usati durante le fiere, in futuro sarà il punto di incontro per collaboratori e clienti della Matyssek Metalltechnik.

C'è sempre un potenziale tecnologico

Che Ferdinand Baaij abbia assistito alla consegna del banco è probabilmente una coincidenza, ma la sua presenza in loco non lo è affatto. Baaij è consulente presso la Smart Factory Consulting GmbH, consociata di TRUMPF. "Realizziamo progetti con clienti TRUMPF per renderli ancora più vincenti", spiega Baaij. Questo prevede, ad esempio, pianificazioni o digitalizzazioni degli stabilimenti. Anche se l'industria tedesca nel suo complesso è "ben piazzata" dal punto di vista tecnologico, afferma Baaij, c'è sempre ulteriore potenziale da sfruttare in ogni azienda. Ha molto a che fare con gli sviluppi tecnologici. La digitalizzazione paga, lo sa bene Baaij. Un investimento viene solitamente ammortizzato in meno di un anno. L'azienda di Ditzingen, che opera come società a responsabilità limitata indipendente solo da circa due anni, vanta un portafoglio di 250

clienti. Tra cui gruppi che generano più vendite del gruppo TRUMPF, asserisce Baaij. Tuttavia, la maggior parte di esse sono aziende di medie dimensioni con 50-100 addetti.



Berthold Leibinger, l'amministratore delegato di TRUMPF, in carica per lungo tempo e oramai scomparso, ha siglato personalmente l'impianto di taglio laser convertito.

Carico pesante: il banco da sette tonnellate all'arrivo nel capannone di montaggio dell'azienda Matyssek Metalltechnik.

Il banco fungerà in futuro da punto di incontro alla Matyssek Metalltechnik: Eike Rodenberg, responsabile operativo di Matyssek Metalltechnik; Dirk Matyssek, amministratore delegato di Matyssek Metalltechnik e Ferdinand Baaij, consulente alla Smart Factory Consulting GmbH, consociata di TRUMPF (da sx a dx).

Matyssek punta su qualità e rispetto delle scadenze

Proprio come l'azienda Matyssek Metalltechnik, che dà lavoro a 80 persone. Il nonno di Dirk Matyssek fondò l'azienda come officina di macchine agricole a Stadtoldendorf, una regione strutturalmente debole nel sud della Bassa Sassonia. Dirk Matyssek è socio amministratore da 26 anni. Gli alloggiamenti dei macchinari sono progettati e realizzati in particolare per i più noti produttori di macchine utensili e di misura, ma ad esempio anche per macchine per imballaggio e impianti di generazione di aria compressa.

Nel corso degli anni i prodotti sono diventati sempre più complessi e di alta qualità, spiega Dirk Matyssek. I dati lo dimostrano chiaramente: mentre nel 2008 venivano lavorate 3000 tonnellate di lamiera sottili con due macchine, la cifra attuale è di poco superiore alle 1500 tonnellate con tre macchine. Allo stesso tempo la forza lavoro è raddoppiata. La qualità e il rispetto delle scadenze sono in cima alla lista dei requisiti dei clienti di Matyssek, spiega il capo dell'azienda: "Consegniamo direttamente alla produzione e dobbiamo rispettare esattamente le scadenze concordate, altrimenti il cliente ha un problema serio".

La sfida: rispettare le scadenze è la priorità assoluta, ma anche la logistica all'interno della produzione dell'azienda deve essere adeguata, altrimenti "perdiamo soldi", sottolinea Matyssek. Gli alloggiamenti delle macchine, che vengono prodotti in lotti molto piccoli, sono composti da un massimo di 500 pezzi di lamiera, oltre a rondelle, raccordi, guarnizioni e viti, afferma il capo dell'azienda. Ogni singola lamiera deve essere nel posto giusto al momento giusto. Mentre il reparto di piegatura si occupa dell'ottimizzazione degli attrezzaggi, nell'officina di saldatura vengono richiesti gruppi costruttivi completi.

Tre giorni sono sufficienti per l'analisi

Questo è il compito di Smart Factory Consulting GmbH di TRUMPF. Due consulenti hanno esaminato per tre giorni i processi

di Matyssek. Il risultato: l'utilizzo delle macchine impiegate può essere migliorato, aumentando così la produttività. Almeno altrettanto importante: anche i processi devono essere costantemente analizzati e ottimizzati. E questo non si applica solo all'interno dei singoli reparti, ma tra tutti i reparti, spiega Matyssek. Esistono soluzioni digitali per tutti questi problemi.

Realizziamo progetti con clienti TRUMPF per renderli ancora più vincenti.

Ferdinand Baaij, consulente presso la Smart Factory Consulting GmbH, consociata di TRUMPF

La sfida delle macchine meno recenti

Dirk Matyssek lo comprende. Tuttavia, poiché la sua azienda è piccola e l'affidabilità delle consegne è importante, ci sono anche macchine che vengono utilizzate meno frequentemente: questo costa in termini di produttività, ma aumenta la durata della macchina. Però le macchine meno recenti non sono sempre compatibili con le soluzioni digitali. "Non butto via le mie macchine ogni volta che voglio introdurre un nuovo software", afferma Dirk Matyssek. Non è obbligato a farlo, assicura Baaij. Anche le macchine che non dispongono dell'interfaccia richiesta possono essere integrate nel processo digitalizzato. Determinate attività devono quindi essere svolte manualmente, come in precedenza. Del resto, questo vale sia per le macchine TRUMPF meno recenti che per impianti di terze parti.

I consulenti TRUMPF discutono alla pari

A volte questo comporta anche dei vantaggi nel processo di ottimizzazione. Perché spesso non è la macchina il collo di bottiglia, sostiene Baaij. In parole semplici, la macchina deve aspettare che un operatore la riattrezzi per un nuovo ordine o che riceva il materiale da lavorare.

Questi problemi non sono una novità per i consulenti TRUMPF, che hanno una grande esperienza nella lavorazione della lamiera. Dirk Matyssek l'apprezza molto. È possibile discutere con loro alla pari. "Parliamo la stessa lingua", afferma inoltre Baaij. Questo distingue la consociata TRUMPF dalle altre società di consulenza. Ora è la volta di Matyssek; l'ordine sarà assegnato nei prossimi mesi. Il banco nel capannone di montaggio a Stadtoldendorf avrà probabilmente un ruolo importante nei momenti di discussione futuri.

RAMONA HÖNL

PORTAVOCE MACCHINE UTENSILI