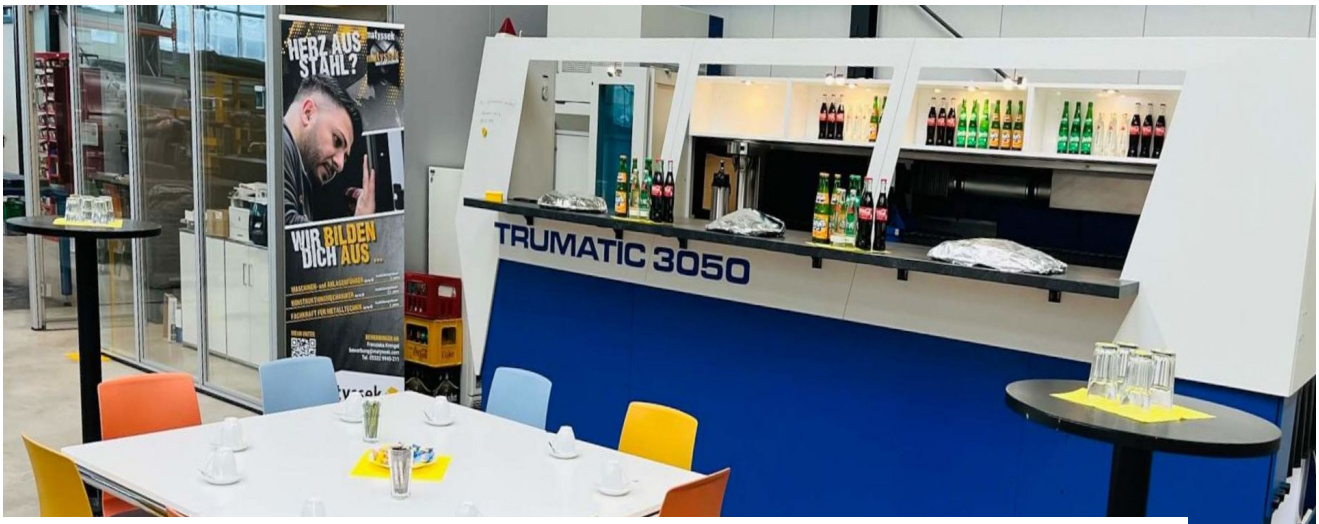


RAMONA HÖNL

Smart Factory Consulting de TRUMPF: Happy Hour en Matyssek Metalltechnik

Los clientes acuden a la filial de TRUMPF, Smart Factory Consulting GmbH, cuando quieren mejorar en el ámbito digital. También Matyssek Metalltechnik necesitaba asesoramiento y dejó boquiabiertos a los expertos de Ditzingen.

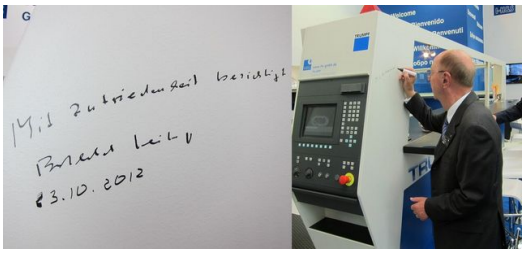
Ferdinand Baaij se quedó estupefacto ante la pesada carga. Durante una visita del Managing Consultant de TRUMPF a las instalaciones de su cliente Matyssek Metalltechnik en Stadtoldendorf, cerca de Hanóver, se hacía entrega de una barra de bar. Pero no se trataba de una barra de bar cualquiera, sino de una instalación de corte por láser transformada de la empresa de Ditzingen. Berthold Leibinger, el difunto director de TRUMPF, la había firmado en persona: "Controlada satisfactoriamente", pone en la carcasa con rotulador negro y justo debajo la fecha, 23/10/2012.

Dirk Matyssek, el gerente de la empresa del mismo nombre especializada en carcasas de máquinas, pujó por la barra el otoño pasado a través de la plataforma digital Ebay. Él lo llama "inspiración espontánea". "Era el único interesado". Encontró la razón en la letra pequeña: la barra de bar está sobredimensionada y pesa nada menos que siete toneladas. "Tenemos mucho espacio en la nave de montaje", comenta Dirk Matyssek, que reconoce ser fan de Berthold Leibinger. El bar, que había utilizado en las ferias un concesionario de maquinaria usada, se convertirá en el futuro punto de encuentro de empleados y clientes de Matyssek Metalltechnik.

Siempre hay potencial tecnológico

Que Ferdinand Baaij viviera la entrega de la barra de bar fue una casualidad, que estuviera en las instalaciones, no tanto. Baaij es asesor de la filial de TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. "Diseñamos proyectos con los clientes de TRUMPF para que tengan todavía más éxito", explica Baaij. Se trata, por ejemplo, de planificaciones de fábricas o de digitalización. Aun cuando la industria alemana esté, en general "bien posicionada" a nivel tecnológico, Baaij cree que sigue habiendo margen de mejora en todas las empresas. Algo que, en última instancia, tiene que ver con el desarrollo tecnológico. "La digitalización merece la pena", sentencia Baaij. Tras algo menos de un año, la inversión se amortiza casi por completo. La empresa de Ditzingen cuenta con un registro de 250 clientes a pesar de que solo lleva unos dos años funcionando como sociedad

limitada independiente. Según Baaij, entre ellos hay consorcios con un volumen de negocio superior al del Grupo TRUMPF. Sin embargo, la mayoría son empresas medianas con 50 hasta 100 trabajadores.



Berthold Leibinger, el difunto director de TRUMPF, había firmado en persona la instalación de corte por láser transformada.



Carga pesada: la barra de siete toneladas al llegar a la nave de montaje de la empresa Matyssek Metalltechnik.



La barra de bar sirve de punto de encuentro en Matyssek Metalltechnik: Eike Rodenberg, director de Matyssek Metalltechnik; Dirk Matyssek, gerente de Metalltechnik y Ferdinand Baaij, asesor de la filial de TRUMPF, Smart Factory Consulting GmbH (de izquierda a derecha).

Matyssek apuesta por la calidad y la fidelidad de las entregas

Como la empresa Matyssek Metalltechnik, que cuenta con 80 trabajadores. El abuelo de Dirk Matyssek fundó la empresa como taller de máquinas agrícolas en Stadtoldendorf, una región menos desarrollada en el sur de la Baja Sajonia. Dirk Matyssek dirige la empresa desde hace 26 años. Aquí se diseñan y fabrican carcasas de máquinas, principalmente para fabricantes de renombre de máquinas-herramienta y máquinas de medición, pero también para máquinas de empaquetado e instalaciones de generación de aire comprimido.

Los productos se han ido volviendo cada vez más complejos y sofisticados, explica Dirk Matyssek. Las cifras lo corroboran: en 2008 la empresa procesaba 3000 toneladas de chapa fina con dos máquinas, en la actualidad procesa alrededor de 1500 toneladas con tres máquinas. Al mismo tiempo, la plantilla se ha duplicado. La calidad y la fiabilidad de las entregas son dos de las principales prioridades de los clientes de Matyssek, aclara el director de la empresa: "Suministramos directamente a producción y debemos cumplir los plazos de forma exacta, sino el cliente se enfrenta a un grave problema".

El reto: la fiabilidad de las entregas tiene la máxima prioridad, pero también la logística en la producción propia debe funcionar correctamente, de lo contrario, "perdemos dinero", señala Matyssek. Las carcasas de máquinas fabricadas en tamaños de lote mínimos están compuestas por un total de hasta 500 piezas de chapa, a lo que se suman arandelas, herrajes, juntas y tornillos, señala el director de la empresa. Cada chapa individual debe estar en el lugar justo en el momento justo. Mientras que el departamento de plegado se centra en la optimización de la preparación y el equipamiento de la máquinas, en la zona de soldadura necesitan grupos de módulos completos.

Tres días bastan para el análisis

Esta es la cuestión para TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. Dos asesores han estado examinando los procesos de Matyssek durante tres días. El resultado: el grado de utilización de las máquinas utilizadas se puede mejorar, con lo que aumentaría la productividad. E igual de importante: los procesos se deben analizar y optimizar una y otra vez. Algo que no

solo se debe aplicar dentro de los diferentes departamentos, sino también entre todos ellos, aclara Matyssek. Para todos estos problemas hay soluciones digitales.

> **Diseñamos proyectos con los clientes de TRUMPF para que tengan todavía más éxito.**
>
> Ferdinand Baaij, asesor de la filial de TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH

El reto de las máquinas más antiguas

Dirk Matyssek lo tiene claro. Ahora bien, como su empresa es pequeña y la fiabilidad de las entregas es importante, hay también máquinas que rara vez se utilizan. Esto redunda en una menor productividad, pero a cambio se incrementa la vida útil de la máquina. Sin embargo, las máquinas más antiguas no siempre son compatibles con las soluciones digitales. "No voy a tirar una máquina cada vez que no pueda implementar un software nuevo", recalca Dirk Matyssek. Tampoco tiene por qué, asegura Baaij. Incluso las máquinas que no disponen de las interfaces necesarias, se pueden incorporar en los procesos digitalizados. Algunas actividades se deberán realizar de forma manual, como hasta ahora. Algo que es aplicable tanto a las máquinas más antiguas de TRUMPF como a las de otros proveedores.

De tú a tú con los asesores de TRUMPF

En ocasiones, esto tiene incluso ventajas en el proceso de optimización. Con frecuencia, la máquina no es el cuello de botella, remarca Baaij. Dicho llanamente, la máquina tiene que esperar a que una persona la prepare para un nuevo pedido o a recibir el material que debe procesar.

Estos problemas no son nuevos para los asesores de TRUMPF que cuentan con una amplia experiencia en el mecanizado de chapa. Matyssek aprecia que así sea. Con él se puede hablar de tú a tú. "Hablamos el mismo idioma", afirma también Baaij. La filial de TRUMPF se distingue así de otras empresas de asesoramiento. Ahora es el turno de Matyssek; el contrato se adjudicará en los próximos meses. Quién sabe, quizás en las próximas rondas de conversaciones desempeñe el bar de la nave de montaje un papel fundamental.



RAMONA HÖNL

PORTAVOZ DE MÁQUINAS-HERRAMIENTA