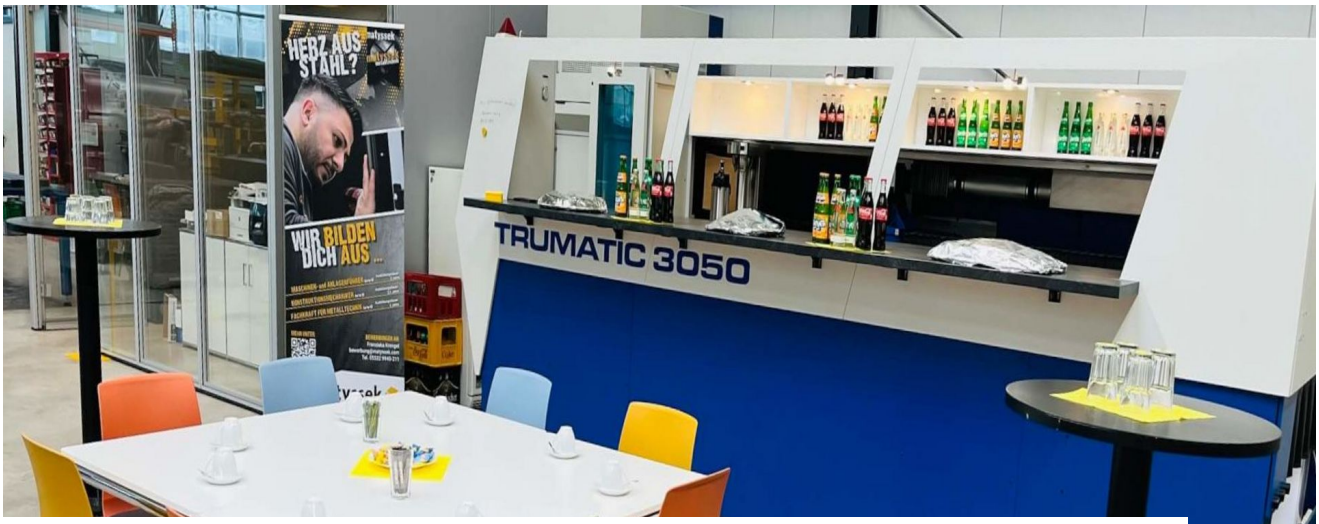


RAMONA HÖNL

TRUMPF Smart Factory Consulting : happy hour chez Matyssek Metalltechnik

Les clients font appel aux conseils de la filiale de TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH lorsqu'ils veulent s'améliorer sur le plan numérique. L'entreprise Matyssek Metalltechnik aussi a besoin de conseils – et a surpris les experts venus de Ditzingen.

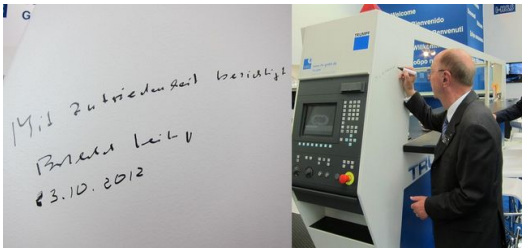
Ferdinand Baaij, Managing Consultant de TRUMPF, a été bien surpris par ce chargement imposant. A peine arrivé chez son client Matyssek Metalltechnik dans la commune allemande de Stadtoldendorf, près d'Hanovre, il a assisté à la livraison d'un bar. Et pas de n'importe lequel : il s'agissait d'une machine de découpe laser de l'entreprise traditionnelle de Ditzingen, transformée en bar. Berthold Leibinger, l'ancien chef d'entreprise de longue date de TRUMPF, décédé depuis, l'avait dédicacée en personne : « Inspection satisfaisante » peut-on lire inscrit au feutre noir sur l'enceinte, avec en dessous la date du 23/10/2012.

Dirk Matyssek, associé-gérant de la société du même nom spécialisée dans les carters de machine, a acquis ce bar aux enchères sur la plate-forme en ligne eBay à l'automne dernier. Une « soudaine inspiration », raconte ce chef d'entreprise. « J'étais la seule personne intéressée ». Et pour cause : le bar est très volumineux et pèse un poids non négligeable de sept tonnes, comme indiqué en petit dans l'annonce. « Nous avons beaucoup de place dans l'atelier de montage », précise Dirk Matyssek, qui se présente familièrement comme fan de Berthold Leibinger. Le bar, qui a jadis bien servi à un distributeur de machines d'occasion sur les salons, fera à l'avenir office de lieu de rendez-vous pour le personnel et la clientèle de Matyssek Metalltechnik.

Il y a toujours du potentiel sur le plan technologique

Le fait que Ferdinand Baaij ait été témoin de la livraison du bar est bien le fruit du hasard, mais sa présence sur place ne l'était pas. M. Baaij est conseiller chez Smart Factory Consulting GmbH, filiale de TRUMPF. « Nous construisons des projets avec les clients de TRUMPF pour augmenter encore davantage leur réussite », explique-t-il. Il s'agit par exemple de projets de planification d'usine ou de numérisation. Selon lui, même si l'industrie allemande est globalement « en bonne position » sur le plan technologique, il reste tout de même du potentiel dans chaque entreprise. C'est notamment lié au développement

technologique. M. Baaij sait que la numérisation est rentable. Selon lui, un investissement est généralement amorti en moins d'un an. L'entreprise de Ditzingen, qui existe en tant que société autonome depuis à peine deux ans environ, compte 250 clients. Certains d'entre eux sont des groupes dont le chiffre d'affaires dépasse celui du groupe TRUMPF, selon M. Baaij. La plupart sont toutefois des PME de 50 à 100 salariés.



Berthold Leibinger, l'ancien chef d'entreprise de longue date de TRUMPF, décédé depuis, a dédicacé en personne la machine de découpe laser transformée.



Chargement imposant : le bar de sept tonnes à l'arrivée dans l'atelier de montage de l'entreprise Matyssek Metalltechnik.



Le bar fera à l'avenir office de lieu de rendez-vous chez Matyssek Metalltechnik : Eike Rodenberg, directeur d'exploitation de Matyssek Metalltechnik, Dirk Matyssek, gérant de Matyssek Metalltechnik et Ferdinand Baaij, conseiller chez Smart Factory Consulting GmbH, filiale de TRUMPF (de g. à dr.).

L'entreprise Matyssek mise sur la qualité et le respect des délais

C'est le cas de l'entreprise Matyssek Metalltechnik, qui emploie 80 personnes. Le grand-père de Dirk Matyssek a autrefois fondé l'entreprise en tant qu'atelier de machines agricoles à Stadtoldendorf, dans une région économiquement défavorisée au sud du land allemand de Basse-Saxe. Dirk Matyssek est associé-gérant depuis 26 ans. L'entreprise construit et fabrique des carters de machine en particulier pour des fabricants renommés de machines-outils et de machines de mesure, mais également pour des machines d'emballage et des installations de production d'air comprimé, par exemple.

Au fil des années, la complexité et la qualité des produits n'a eu de cesse d'augmenter, affirme Dirk Matyssek. Cela transparaît nettement dans les chiffres : si avec deux machines, 3000 tonnes de tôles fines étaient usinées en 2008, ce ne sont plus que 1500 tonnes actuellement, et ce avec trois machines. L'effectif a quant à lui doublé. La qualité et le respect des délais sont primordiaux pour la clientèle de Matyssek, explique le chef d'entreprise : « Nos livraisons s'intègrent directement dans la production et nous devons respecter les délais exacts convenus, sans quoi le client a de sérieux problèmes ».

Le défi : le respect des délais a la priorité absolue mais la logistique dans la fabrication interne aussi doit concorder, sinon « nous perdons de l'argent », déclare M. Matyssek. Il précise que les carters de machine produits dans de très petites tailles de lot comportent jusqu'à 500 pièces de tôle, auxquelles s'ajoutent des rondelles, des ferrures, des joints et des vis. Chaque tôle doit être au bon endroit au bon moment. Tandis qu'il s'agit d'optimisation du processus de préparation dans l'atelier de pliage, des modules entiers sont nécessaires dans l'atelier de soudage.

Trois jours suffisent pour un examen précis

C'est là que TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH entre en jeu. Durant trois jours, deux conseillers ont examiné à la loupe les processus de Matyssek. Résultat : l'exploitation des machines utilisées peut être améliorée, ce qui permettrait d'augmenter la productivité. Au moins aussi important : les processus aussi doivent être régulièrement analysés et optimisés. Et cela ne vaut pas seulement au sein de chaque service, mais également entre les services dans leur ensemble, indique M. Matyssek. Pour tous ces problèmes, il existe des solutions numériques.

Nous construisons des projets avec les clients de TRUMPF pour augmenter encore davantage leur réussite.

Ferdinand Baaij, conseiller chez Smart Factory Consulting GmbH, filiale de TRUMPF

Le défi des machines plus anciennes

Dirk Matyssek le comprend bien, seulement son entreprise est petite et le respect des délais est important : il y a donc également des machines qui ne sont que rarement utilisées, ce qui a un coût en matière de productivité, tandis que la durée de vie de la machine augmente. Le problème : les machines plus anciennes ne sont pas toujours compatibles avec les solutions numériques. « Je ne jette pas mes machines à chaque fois que je veux intégrer un nouveau logiciel », précise Dirk Matyssek. Ce n'est pas nécessaire non plus, assure M. Baaij. En effet, même les machines qui ne disposent pas de l'interface requise peuvent être intégrées dans le processus numérique. Simplement, certaines activités devront être effectuées manuellement, comme jusqu'à présent. Cela vaut d'ailleurs aussi bien pour les machines anciennes de TRUMPF que pour les installations de tiers.

Avec les conseillers de TRUMPF, la discussion se fait d'égal à égal

Cela présente même parfois des avantages dans le processus d'optimisation. Car souvent, la machine n'est pas le problème, poursuit M. Baaij. En d'autres termes, la machine doit alors attendre la personne chargée de la préparer pour un nouvel ordre ou attendre de recevoir le matériau qu'elle doit usiner.

De tels problèmes sont bien connus des conseillers de TRUMPF, qui disposent d'une grande expertise dans l'usinage de tôles. C'est quelque chose que M. Matyssek apprécie. Avec eux, on peut discuter d'égal à égal. « Nous parlons la même langue », confirme M. Baaij. C'est ce qui distingue selon lui la filiale de TRUMPF d'autres sociétés de conseil. La balle est maintenant dans le camp de M. Matyssek ; le contrat sera attribué dans les prochains mois. Le bar de l'atelier de montage à Stadtoldendorf aura sûrement un important rôle à jouer lors des discussions à venir.



RAMONA HÖNL

PORTE-PAROLE MACHINES-OUTILS