



— SABRINA SCHILLING

TRUMPF i Jordão – ciepłe serce w zimnym biznesie

W ciągu 42 lat Jordão rozwinął się od zera do wiodącego producenta dostosowanych do potrzeb i standardowych urządzeń chłodniczych. Dużą rolę odegrały tu wytrwałość i więź rodzinna. Teraz rodzinne przedsiębiorstwo zamierza znacząco zwiększyć sprzedaż do 2026 r. W tym celu Portugalczyk dokonuje niespotykanych wcześniej inwestycji i stawia na automatyzację i cyfrowe połączenie sieciowe TRUMPF.

W połowie zdania Isidro Lobo odwraca się i czegoś szuka. Właśnie pojawiło się pytanie o wartości, którymi kieruje się przedsiębiorstwo. Po chwili dyrektor zarządzający producenta urządzeń chłodniczych Jordão jest znów obecny, aktywnie uczestniczy w rozmowie i ma dobry humor. Trzyma niewielką tabliczkę, na której wymienione są właśnie te wartości: pozytywne nastawienie, ambicja, duch zespołowy, integralność i doskonałość. Do tego dochodzi misja przedsiębiorstwa: „Tworzenie najlepszych rozwiązań do przechowywania i prezentacji żywności. Zamiana wyzwań w rozwiązania. I poszanowanie środowiska”. Każdy nowy pracownik otrzymuje tę tabliczkę na początku pracy w firmie. Lobo chce w ten sposób zademonstrować przede wszystkim jedno: Jordão nie tylko głosi wartości, ale także daje ich przykład swoim pracownikom od pierwszego dnia w firmie.

José Júlio Jordão założył przedsiębiorstwo w 1982 r. w Guimarães na północy Portugalii. Na początku było 22 pracowników. Obecnie załoga liczy 250 osób, czyli ponad dziesięć razy więcej. Jordão jest dziś wiodącym w Europie producentem dostosowanych do potrzeb i standardowych urządzeń chłodniczych dla handlu detalicznego żywności i branży gastronomicznej. Ma renomowanych klientów na całym świecie. Ostatnio obrót wyniósł 21,5 miliona euro.



Innowacyjna komora gięcia highspeed: TruBend Cell 7000 to kompaktowy



W połączeniu z LiftMaster Compact i Part Master system w pełni



system, dzięki któremu można dynamicznie i ekonomicznie giąć małe detale.

automatycznie wycina części w produkcji producenta urządzeń chłodniczych.



Firma Jordão szukała maszyny, która umożliwi szybsze automatyczne gięcie metalowych części do ład chłodniczych.

Jordão opowiada się za innowacją i połączeniem technologii i zrównoważonego rozwoju. Przedsiębiorstwo oferuje cyfrowe, wydajne i przyjazne dla środowiska rozwiązania, które pomagają klientom obniżyć pobór energii elektrycznej i zaprezentować ich produkty sportowe. Jesienią ubiegłego roku jeden z jego produktów otrzymał nawet nagrodę za innowacyjność na jednym z najważniejszych na świecie targów branży gastronomicznej i hotelarskiej.

W 2021 r. przedsiębiorstwo nawiązało partnerstwo z firmą TRUMPF. Firma Jordão szukała maszyny, która umożliwi szybsze automatyczne gięcie metalowych części do ład chłodniczych. Dzięki [TruBend Cell 7000](#) firma TRUMPF mogła zaoferować odpowiednie rozwiązanie. Partnerów łączy nie tylko interesy biznesowe, ale mają także wiele wspólnych cech jako przedsiębiorstwa rodzinne i liderzy innowacji. Stworzyło to podstawę do dłuższej relacji. Firma Jordão dokonywała kolejnych zakupów: [wycinarkę laserową 2D TruLaser 3040 fiber](#) i magazyn kompaktowy [TruStore](#). W połączeniu z [LiftMaster Compact](#) i Part Master system w pełni automatycznie wycina części w produkcji producenta urządzeń chłodniczych.

» Firma Jordão zauważyła, że możemy rozwiązać problemy.

Carlos Silva, pracownik dystrybucji w TRUMPF

Jordão docenia zarówno w TruBend Cell 7000, jak i TruLaser 3040 to, że są łatwe do zaprogramowania oraz oferują wysoką produktywność i jakość detali. Dzięki temu przedsiębiorstwo oszczędza czas i koszty. Ponadto, dzięki wysokiej jakości detali, wymagane jest mniej ręcznych poprawek, co zmniejsza obciążenie pracowników.

— Wytrwałość i lojalność

Same nowoczesne maszyny nie wystarczą, aby osiągnąć długotrwały sukces. „Pracownicy muszą być w dobrym nastroju, gdy przychodzą do fabryki”, mówi Isidro Lobo. Przyczynia się do tego zarząd, który docenia wytrwałość. Szybkie rozwiązania i nieprzemysłane decyzje nie są typowe dla firmy rodzinnej z Guimarães. Lobo, jak nikt inny, opowiada się za ciągłością. Od ponad 40 lat prowadzi swoją działalność. W przyszłości przedsiębiorstwo powinno pozostać w rękach doświadczonego zespołu.

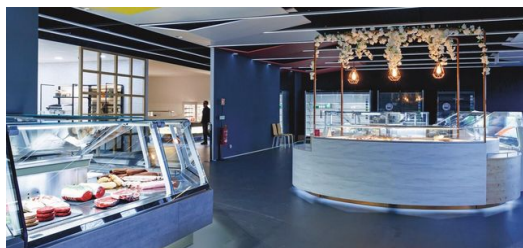


<p>Szeroka perspektywa: od 40 lat Isidro Lobo die Mission produkuje doskonałe urządzenia chłodnicze.</p>



<p>W komplecie: Isidro Lobo (w środku), jego córka Joana Jordão Lobo (po prawej), dyrektor ds. badań, rozwoju i innowacji, oraz jego zięć i dyrektor handlowy Joao Almeida (po lewej) wspólnie tworzą zespół zarządczy.</p>





Jordão jest dziś wiodącym w Europie producentem dostosowanych do potrzeb i standardowych urządzeń chłodniczych dla handlu detalicznego żywności i branży gastronomicznej. Ma renomowanych klientów na całym świecie.

Długotrwałą kwestią jest także partnerstwo z firmą TRUMPF. Firma Jordão zauważa, że przedsiębiorstwo technologiczne może nie tylko poprawić jakość produktów, ale także produktywność przedsiębiorstwa. Ponieważ, podobnie jak w Niemczech, także portugalskie przedsiębiorstwa odczuwają niedobór specjalistów.

Automatyzacja procesów z maszynami TRUMPF jest więc nieodzowna, aby zachować konkurencyjność. W kolejnym kroku Jordão chce wprowadzić do sterowania produkcją [oprogramowanie TRUMPF Oseon](#). Ma ono pomóc przedsiębiorstwu w dalszym zwiększaniu stopnia automatyzacji i poprawie przepływu materiałów.

Ambitne cele

Na przyszłość firma Jordão wyznaczyła sobie ambitne cele. „Do 2026 r. chcemy podwoić obrót z 2022 r.”, mówi dyrektor zarządzający Lobo. Zarząd da już ku temu podstawy. Jordão kupił dwa budynki obok własnej fabryki. Powstało tu 10 000 metrów kwadratowych na nowej powierzchni produkcyjnej – największa inwestycja w historii firmy. Była ważna, aby zrealizować strategię rozwoju Jordão.



Stworzenie miejsca: dwa budynki fabryki nie wystarczy. Aby móc się dalej rozwijać, firma Jordão wybudowała 10 000 metrów kwadratowych nowej powierzchni produkcyjnej.



Kontrola jakości: specjalista w dziedzinie technologii chłodniczej sprawdza wydajność chłodzenia za pomocą sond symulujących żywność.



W kolejnym kroku Jordão chce wprowadzić do sterowania produkcją [oprogramowanie TRUMPF Oseon](#).

Zainteresowanie dostosowanymi do potrzeb urządzeniami chłodniczymi rośnie. „W ostatnim czasie na znaczeniu zyska przede wszystkim handel detaliczny żywności”, mówi Lobo. W dalszym ciągu dla Jordão ważni są klienci z branży gastronomicznej, tj. z hoteli, restauracji i kawiarni. Obecnie przedsiębiorstwo musi być w stanie wyposażyć także mniejsze



supermarkety.

TRUMPF wspiera kurs rozwojowy Jordão. Jako wiódący dostawca i wiódący użytkownik usieciowionej produkcji, firma technologiczna ma wszystko, czego potrzebuje, aby pomóc portugalskiej firmie osiągnąć nowy skok wydajności dzięki automatyzacji. Pracownik dystrybucji TRUMPF Carlos Silva podsumowuje: „Jordão zauważa, że możemy rozwiązać problemy”.



SABRINA SCHILLING

TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS

