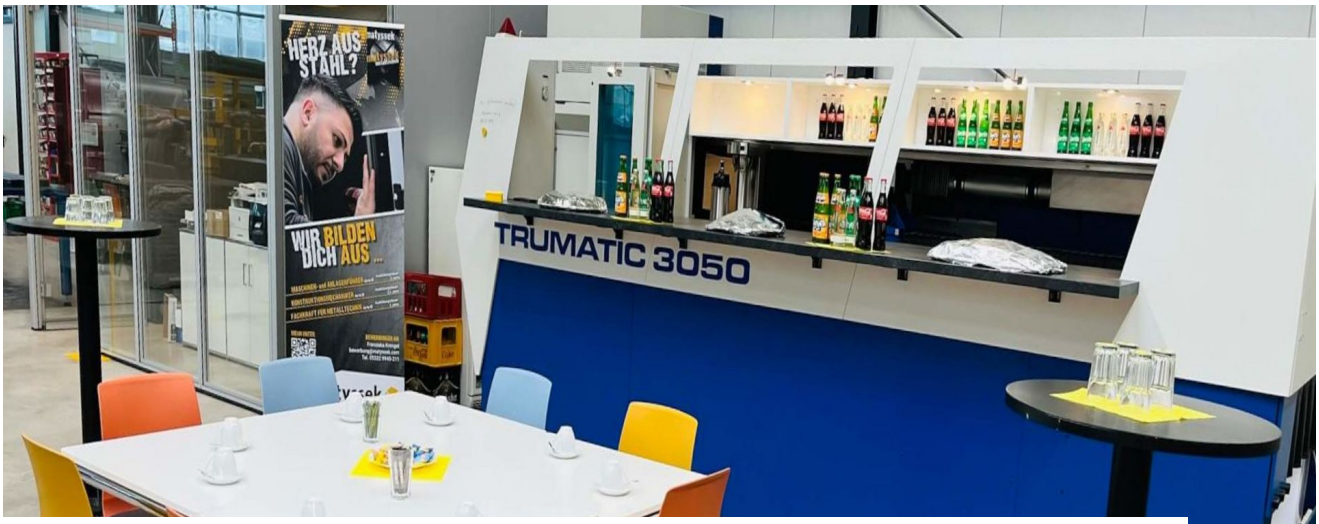


RAMONA HÖNL

TRUMPF Smart Factory Consulting: Happy Hour na Matyssek Metalltechnik

A subsidiária da TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH é muito procurada quando seus clientes desejam evoluir digitalmente. A Matyssek Metalltechnik também vê necessidade de consultoria, e os especialistas de Ditzingen ficaram surpresos.

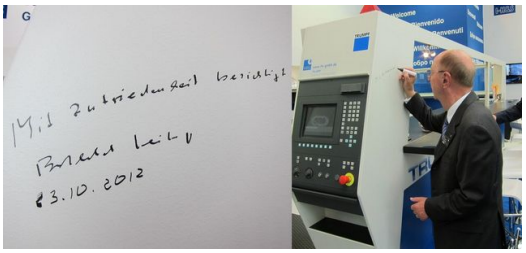
Ferdinand Baaij ficou muito admirado com a carga pesada. Quando o consultor em gestão da TRUMPF visitou seu cliente Matyssek Metalltechnik em Stadtoldendorf, perto de Hanôver, um bar estava sendo entregue. Não era um bar qualquer: trata-se de um sistema de corte a laser reformado da tradicional empresa de Ditzingen. Berthold Leibinger, o antigo e já falecido chefe da empresa TRUMPF, assinou-o pessoalmente: “Inspecionado com satisfação”, está escrito na caixa com pincel atômico preto e a data 23 de outubro de 2012 abaixo.

Dirk Matyssek, sócio-gerente da empresa especialista em carcaças de máquinas de mesmo nome, comprou a barra em leilão no outono passado na plataforma online Ebay. Ele chama isso de “inspiração espontânea”, diz o chefe da empresa. "Eu era o único interessado". Ele descobriu o motivo nas letras pequenas: o bar é superdimensionado e pesa impressionantes sete toneladas. “Temos muito espaço no galpão de montagem”, diz Dirk Matyssek, que, para ser franco, se identifica como fã de Berthold Leibinger. O bar, que já prestou bons serviços a um revendedor de máquinas usadas em feiras, será no futuro o ponto de encontro de funcionários e clientes da Matyssek Metalltechnik.

Sempre há potencial tecnológico

O fato de Ferdinand Baaij ter testemunhado a entrega do bar foi provavelmente uma coincidência, mas não foi coincidência que ele estivesse no local. Baaij é consultor da Smart Factory Consulting GmbH, subsidiária da TRUMPF. "Realizamos projetos com clientes da TRUMPF, para que estes sejam ainda mais bem-sucedidos", explica Baaij. Trata-se, por exemplo, de planejamentos de fábrica ou digitalizações. Mesmo que a indústria alemã como um todo esteja “bem posicionada” tecnologicamente, diz Baaij, ainda há potencial para cada empresa. Isto tem a ver, sobretudo, com a evolução tecnológica. Baaij sabe que a digitalização é lucrativa. Um investimento normalmente teria se pago depois de menos de um ano. Existem 250 clientes no arquivo da empresa Ditzingen, que opera como empresa limitada independente há cerca de dois anos. Estas

incluem empresas que geram mais vendas do que o Grupo TRUMPF, diz Baaij. Mas, geralmente são empresas de médio porte, com 50 a 100 funcionários.



Berthold Leibinger, o antigo e já falecido chefe da empresa TRUMPF, assinou pessoalmente sistema de corte a laser reformado.

Carga pesada: O bar de sete toneladas chegando ao salão de montagem da Matyssek Metalltechnik.

Futuramente, o bar servirá como ponto de encontro na Matyssek Metalltechnik: Eike Rodenberg, Gerente de Operações da Matyssek Metalltechnik; Dirk Matyssek, Diretor Geral da Matyssek Metalltechnik e Ferdinand Baaij, Consultor da subsidiária da TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH (da esquerda para a direita).

Matyssek aposta na qualidade e pontualidade de entrega

É o caso da empresa Matyssek Metalltechnik, que ocupa 80 funcionários. O avô de Dirk Matyssek fundou a empresa como uma oficina de maquinaria agrícola em Stadtoldendorf, uma região estruturalmente fraca no sul da Baixa Saxônia. Dirk Matyssek é sócio-diretor há 26 anos. As carcaças de máquinas são projetadas e fabricadas especialmente para fabricantes conhecidos de máquinas-ferramenta e máquinas de medição, mas também para máquinas de embalagem e sistemas de geração de ar comprimido, por exemplo.

Os produtos tornaram-se cada vez mais complexos e de alta qualidade ao longo dos anos, explica Dirk Matyssek. Os números deixam isso claro: em 2008, duas máquinas processavam 3.000 toneladas de chapas finas, mas atualmente três máquinas processam pouco mais de 1.500 toneladas. Ao mesmo tempo, o corpo de funcionários duplicou. A qualidade e o cumprimento dos prazos de entrega estão no topo da lista de requisitos dos clientes da Matyssek, explica o chefe da empresa: "Entregamos diretamente para a produção e temos que cumprir exatamente os prazos acordados, caso contrário o cliente terá um problema sério".

O desafio: O cumprimento dos prazos de entrega é a principal prioridade, mas a logística dentro da nossa própria produção também tem que ser correta. Caso contrário, "perderemos dinheiro", diz Matyssek. As carcaças das máquinas, fabricadas em pequenos lotes, são compostas por até 500 peças de chapa metálica, além de arruelas, ferragens, vedações e parafusos, segundo o chefe da empresa. Cada chapa individual precisa estar no lugar certo, na hora certa. Enquanto o departamento de dobra se preocupa com a otimização da preparação, a oficina de soldagem requer conjuntos completos.

Bastam três dias para a compreensão

Este é um assunto para a TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. Dois consultores examinaram os processos Matyssek durante três dias. O resultado: A ocupação das máquinas utilizadas pode ser melhorada, aumentando assim a produtividade.

Pelo menos igualmente importante: os processos também precisam ser analisados e otimizados continuamente. E isto se aplica não apenas dentro de departamentos individuais, mas entre todos os departamentos, explica Matyssek. Existem soluções digitais para todos estes problemas.

> **Realizamos projetos com clientes da TRUMPF, para que estes sejam ainda mais bem-sucedidos.**
>
> Ferdinand Baaij, Consultor na subsidiária TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH

Os desafios das máquinas mais velhas

Matyssek sabe disso. Mas como a empresa dele é pequena e o prazo de entrega é importante, há máquinas que são usadas com menos frequência – isso custa produtividade, mas a vida útil da máquina aumenta. Mas: máquinas mais velhas nem sempre são compatíveis com soluções digitais. "Não jogo fora minhas máquinas sempre que quero introduzir um novo software", diz Dirk Matyssek. Mas isso também não é necessário, assegura Baaij. Mesmo máquinas que não possuem a interface necessária podem ser integradas ao processo digitalizado. Certas atividades terão então de ser realizadas manualmente – como antes. O mesmo vale para máquinas TRUMPF mais velhas, bem como para equipamentos de terceiros.

Consultores da TRUMPF discutem de igual para igual

Às vezes isso é até vantajoso para o processo de otimização. Pois, frequentemente a máquina nem é o gargalo, diz Baaij. Simplificando, isso significa que a máquina tem que esperar que uma pessoa a reequipe para um novo trabalho ou para receber o material que precisa ser processado.

Tais problemas não são novidade para os consultores da TRUMPF, que têm muita experiência com o processamento de chapas. Matyssek valoriza isso. Com eles é possível discutir de igual para igual. "Falamos a mesma língua", completa Baaij. Com isso, a subsidiária da TRUMPF se destaca das demais empresas de consultoria. Agora é a vez de Matyssek; O contrato será concedido nos próximos meses. O bar no salão de reuniões em Stadtoldendorf deverá desempenhar um papel importante nas rodadas de discussão subsequentes.

RAMONA HÖNL

PORTA-VOZ DE MÁQUINAS-FERRAMENTAS