



— RAMONA HÖNL

TRUMPF Smart Factory Consulting: Happy Hour vo firme Matyssek Metalltechnik

Dcérsku firmu TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH zákazníci kontaktujú, keď sa chcú zlepšiť v oblasti digitalizácie. Aj vo firme Matyssek Metalltechnik potrebujú poradenstvo – a špecialisti z Ditzingenu sa nestiaha odov.

Ferdinand Baaij bol ohromený ťažkým nákladom. Keď bol riadiaci konzultant spoločnosti TRUMPF na návšteve u svojho zákazníka, firmy Matyssek Metalltechnik v Stadtoldendorfe pri Hannoveri, doručili tam bar. Nebol to len tak nejaký bar: Bolo to prerobené laserové obrábacie zariadenie tradičného výrobcu z Ditzingenu. Podpísal ho osobne sám Berthold Leibinger, dlhoročný a medzitým zosnulý šéf firmy TRUMPF: Na skrini stroja je čiernou fixkou napísané „Úspešne skontrolované“ a pod tým je uvedený dátum 23.10.2012.

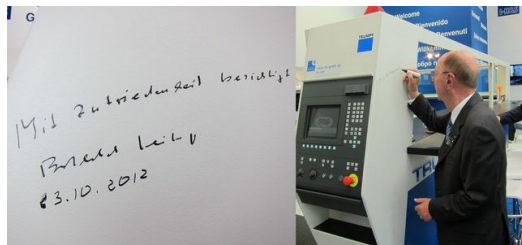
Dirk Matyssek, riadiaci spoločník firmy s rovnakým menom, špecialistu na skrine strojov, vydražil bar minulú jeseň cez online platformu Ebay. Hovorí sa tomu „spontánna inšpirácia“, vraví šéf spoločnosti. „Bol som jediný záujemca“. Dôvod našiel pod tým, napísaný malými písmenkami: Bar je mimoriadne veľký a váži imponantných sedem ton. „Mali sme v montážnej hale veľa miesta“, vraví Dirk Matyssek, ktorý sa - otvorene povedané - považuje za fanúšika Bertholda Leibingera. Bar, ktorý kedysi slúžil na veľtrhoch obchodníkovi s použitými strojmi, bude v budúcnosti miestom stretnutí zamestnancov a zákazníkov firmy Matyssek Metalltechnik.

— **Technologicky je vždy nejaký potenciál**

To, že Ferdinand Baaij zažil doručenie tohoto baru, je len náhoda. No to, že bol tam, náhoda nebola. F. Baaij je poradca v dcérskej firme TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. „Vytvárame so zákazníkmi firmy TRUMPF projekty, aby sme vytvorili ešte vyššiu efektívnosť“, vysvetľuje pán Baaij. Je to napríklad plánovanie závodu alebo digitalizácia. Aj keď je nemecký priemysel celkovo technologicky „dobře vybavený“, ako vraví pán Baaij, napriek tomu je v každej spoločnosti skrýty ďalší



potenciál. V neposlednom rade to súvisí s technologickým vývojom. Pán Baaij vie, že digitalizácia sa oplatí. Investícia by sa zvyčajne vrátila po menej ako jednom roku. V evidencii ditzingenského podniku, ktorý pôsobí ako nezávislá s.r.o. približne dva roky, je evidovaných 250 zákazníkov. Medzi nimi sú aj koncerny, ktoré majú vyšší obrat ako koncern TRUMPF, vraví pán Baaij. Väčšinou sú tam ale stredne veľké podniky s 50 až 100 zamestnancami.



<p>Berthold Leibinger, dlhoročný a medzitým zosnulý šéf firmy TRUMPF, osobne sám podpísal prerobené laserové obrábacie zariadenie.</p>



<p>Ťažký náklad: Sedem ton vážiaci bar pri príchode do montážnej haly firmy Matussek Metalltechnik.</p>



<p>Bar bude v budúcnosti miestom stretnutí vo firme Matussek Metalltechnik: Eike Rodenberg, vedúci prevádzky vo firme Matussek Metalltechnik; Dirk Matussek, riaditeľ Matussek Metalltechnik a Ferdinand Baaij, poradca v dcérskej firme TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH (zľava doprava).</p>

—— Matussek stavil na kvalitu a dodržiavanie termínov

Tak, ako firma Matussek Metalltechnik, ktorá zamestnáva 80 zamestnancov. Starý otec Dirka Matusseka kedysi založil firmu ako dielňu na opravu poľnohospodárskych strojov v Stadtdendorfe, štruktúrne slabom regióne v južnom Dolnom Sasku. Dirk Matussek je 26 rokov riadiacim spoločníkom firmy. Skrine strojov sú konštruované a vyrábané najmä pre známych výrobcov obrábacích a meracích strojov, ale napríklad aj pre baliace stroje a systémy na výrobu stlačeného vzduchu.

Produkty sú postupom rokov čoraz zložitejšie a kvalitnejšie, vysvetľuje Dirk Matussek. Vidno to na číslach: Zatiaľ čo v roku 2008 spracovávali na dvoch strojoch 3000 ton tenkého plechu, momentálne vravíme o takmer 1500 tonách na troch strojoch. Súčasne sa zdvojnásobilo osadenstvo firmy. Na zozname požiadaviek zákazníkov firmy Matussek sú na prvom mieste kvalita a dodržiavanie termínov, vysvetľuje šéf firmy: „Dodávame priamo do výroby a preto musíme presne dodržiavať dohodnuté termíny, inak má náš zákazník ozaj vážny problém“.

Výzva: Dodržiavanie termínov má najvyššiu prioritu, no aj logistika vnútri našej vlastnej výroby musí byť tip top - inak "strácame peniaze", vraví pán Matussek. Skrine strojov vyrábané v najmenších sériách sa skladajú aj z 500 plechových dielcov, k tomu patria ešte okienka, kovania, tesnenia a skrutky, vraví šéf firmy. Každý jeden plech musí byť v správnom mieste na správnom mieste. Zatiaľ čo oddelenie ohýbania plechu sa zaoberá optimalizáciou osadzovania nástrojov, zvarovňa potrebuje kompletne konštrukčné skupiny.

—— Na prieskum postavili tri dni

Toto je téma pre TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH. Dvaja poradcovia počas troch dní skúmali procesy vo firme Matussek. Výsledok: Vyťaženie používaných strojov je možné vylepšiť, čím sa zvýši produktivita. Prínajmenšom rovnako



dôležité: Aj procesy je potrebné zas a znova analyzovať a optimalizovať. A to neplatí len v rámci niektorého oddelenia, ale aj medzi všetkými oddeleniami, vysvetľuje pán Matyssek. Na všetky tieto problémy jestvujú digitálne riešenia.

» Vytvárame so zákazníkmi firmy TRUMPF projekty, aby sme vytvorili ešte vyššiu efektívnosť.

Ferdinand Baaij, poradca v dcérskej firme TRUMPF Smart Factory Consulting GmbH

— Výzva pre staršie stroje

Dirk Matyssek to vidí. Keďže je jeho firma malá a dodržiavanie termínov je dôležité, sú aj také stroje, ktoré sa používajú zriedkavejšie – to stojí produktivitu, no predlžuje sa životnosť stroja. Staršie stroje sú nie vždy kompatibilné s digitálnymi riešeniami. „Nevyhadzujem moje stroje zakaždým, keď chcem zaviesť nový softvér“, vraví Dirk Matyssek. To ani nemusí, ubezpečuje pán Baaij. Pretože aj stroje, ktoré nie sú vybavené potrebným rozhraním, je možné zapojiť do digitalizovaného procesu. Niektoré činnosti je potrebné – tak ako doteraz – vykonávať manuálne. Platí to vlastne pre všetky staršie stroje, rovnako ako pre zariadenia iných výrobcov.

— Poradcovia TRUMPF diskutujú na Vašej úrovni

Niekedy to je dokonca výhodou v procese optimalizácie. Pretože stroj často vôbec nie je prekážkou, vraví pán Baaij. Jednoducho povedané, stroj tým musí čakať na človeka, ktorý ho nastavením pripraví pre novú zákazku, alebo musí čakať na dodávku materiálu, ktorý má obrábať.

Takéto problémy nie sú novinkou pre poradcov TRUMPF, ktorí majú mnoho skúseností v oblasti obrábania plechu. Dirk Matyssek to oceňuje. S nimi sa dá diskutovať na rovnakej úrovni. „Hovoríme rovnakým jazykom“, vraví aj pán Baaij. Tým sa odlišuje dcéra firmy TRUMPF od iných poradenských firiem. Teraz je na čahu pán Matyssek; zákazka bude udelená v nasledujúcich mesiacoch. Počas diskusných kôl, ktoré ešte budú nasledovať, by mohol bar v montážnej hale v Städtoldendorf zohrávať dôležitú úlohu.



RAMONA HÖNL

HOVORKYĽA PRE OBRÁBACIE STROJE

