

SABRINA SCHILLING

TRUMPF och Jordão – varmhjärtade i den tuffa affärsvärlden

På 42 år har Jordão utvecklats till den ledande tillverkaren av skräddarsydda kylskåp och standardkylskåp. Beständighet och familjekänsla har spelat en stor roll i det här. Nu vill familjeföretaget öka sin omsättning rejält till 2026. För att uppnå detta mål investerar portugiserna som aldrig förr - och satsar på automatisering och digitala nätverk från TRUMPF.

Mitt i en mening vänder Isidro Lobo sig om och letar efter något. Han har precis fått frågan vilka värderingar hans företag står för. En kort stund senare är den verkställande direktören för kylskåpstillverkaren Jordão åter närvarande, fokuserad på samtalet och på gott humör. Han håller upp en liten skylt som listar dessa värderingar: en positiv inställning, ambition, laganda, integritet och excellens. Till detta kommer företagets uppdrag: ”Att skapa de bästa lösningarna för att lagra och presentera livsmedel. Att vända utmaningar till lösningar. Respektera miljön.” Varje ny medarbetare får skylten när de börjar. Lobo vill framför allt demonstrera en sak: Jordão predikar inte bara värderingar, utan lever även enligt dessa.

José Júlio Jordão grundade företaget 1982 i Guimarães i norra Portugal. Han började med 22 medarbetare. Personalstyrkan har nu mer än tiodubblats till 250 medarbetare. Jordão är idag en av de ledande europeiska tillverkarna av skräddarsydda kylskåp och standardkylskåp för dagligvaruhandeln och gastronomin och har välkända kunder över hela världen, med en omsättning som senast låg på 21,5 miljoner euro.



Innovativ höghastighetsbockningscell: TruBend Cell 7000 är ett kompakt system som kan användas för att bocka små delar mycket dynamiskt och ekonomiskt.



I kombination med LiftMaster Compact och Part Master skär systemet delarna i kylskåpstillverkarens produktion helt automatiskt.



Jordão letade efter en maskin för att automatiskt bocka små metalldelar för kyldiskar snabbare.

Jordão står för innovation och kombinationen av teknologi och hållbarhet. Företaget erbjuder digitala, effektiva och miljövänliga lösningar som hjälper kunderna att minska sin energiförbrukning och presentera sina livsmedel. I höstas fick en av deras produkter till och med ett innovationspris på en av de viktigaste mässorna för gastronomi- och hotellbranschen i världen.

2021 startade företaget ett samarbete med TRUMPF. Jordão letade efter en maskin för att automatiskt bocka små metalldelar för kyldiskar snabbare. Med TruBend Cell 7000 kunde TRUMPF erbjuda en passande lösning. Partnerna har inte bara samma affärsintressen utan är dessutom båda innovativa familjeföretag. Detta lade grunden för ett längre samarbete. Jordão fortsatte att handla: Han inhandlade 2D-laserskärmaskinen TruLaser 3040 fiber och kompaktlagret TruStore. I kombination med LiftMaster Compact och Part Master skär systemet delarna i kylskåpstillverkarens produktion helt automatiskt.

Jordão har insett att vi kan lösa problem.

Carlos Silva, säljare på TRUMPF

Det som Jordão uppskattar med både TruBend Cell 7000 och TruLaser 3040 är att de är lätta att programmera och erbjuder hög produktivitet och delkvalitet. På så vis sparar företaget tid och pengar. Tack vare den höga detaljkvaliteten blir det dessutom mindre manuellt efterarbete, vilket minskar arbetsbelastningen för medarbetarna.

Beständighet och lojalitet

Men enbart moderna maskiner räcker inte för att säkerställa långsiktig framgång. "Medarbetarna måste vara på gott humör när de kommer till fabriken, säger Isidro Lobo. Ledningen bidrar till detta. De lever enligt värderingen beständighet. Så snabba och förhastade beslut är inget för familjeföretaget från Guimarães. Lobo själv representerar denna kontinuitet som ingen annan. Han driver verksamheten sedan mer än 40 år tillbaka. Även i framtiden kommer företaget ledas av ett erfaret team.



Förutseende: Sedan 40 år tillbaka har Isidro Lobo strävat efter uppdraget att producera utmärkta kylmöbler.



Väl samspelta: Isidro Lobo (i mitten), hans dotter Joana Jordão Lobo (till höger), chef för forskning, utveckling och innovation, och hans svärson och kommersiell chef Joao Almeida (till vänster) utgör ledningsgruppen.



Jordão är idag en av de ledande europeiska tillverkarna av skräddarsydda kylskåp och standardkylskåp för dagligvaruhandeln och gastronomin och har välkända kunder över hela världen.

Även samarbetet med TRUMPF är långsiktigt. Jordão insåg att det högteknologiska företaget inte bara kan förbättra produkternas kvalitet utan även företagets produktivitet. Precis som i Tyskland har även portugisiska företag brist på kvalificerad arbetskraft.

Automatisering av processer med maskiner från TRUMPF är därför avgörande för att förbli konkurrenskraftiga. Som ett nästa steg vill Jordão introducera TRUMPF mjukvaran Oseon för tillverkningsstyrning. Det ska hjälpa företaget att ytterligare öka automatiseringsnivån och förbättra materialflödet.

Ambitiösa mål

Jordão har satt upp ambitiösa mål för framtiden. "Vi vill fördubbla omsättningen från 2022 till 2026", säger vd:n Lobo. Ledningen har redan påbörjat arbetet med detta. Jordão har köpt två byggnader bredvid sin egen fabrik. Här har 10 000 kvadratmeter ny produktionsyta skapats – den största investeringen i företagets historia. Det var viktigt för att förverkliga Jordãos tillväxtstrategi.



Skapa utrymme: två fabriksbyggnader räckte inte. För att kunna fortsätta växa byggde Jordão 10 000 kvadratmeter ny produktionsyta.



Kvalitetskontroll: En specialist inom kylteknik kontrollerar kyleffekten med hjälp av matsimulatorsonder.



Som ett nästa steg vill Jordão introducera TRUMPF mjukvaran Oseon för tillverkningsstyrningen.

Intresset för skräddarsydda kyldiskar växer. "Framför allt dagligvaruhandeln har blivit viktigare på senare tid", säger Lobo. Kunder från gastronomin som hotell, restauranger och caféer kommer även i fortsättningen att vara mycket relevanta för Jordão. Företaget måste nu även klara av att utrusta mindre livsmedelsaffärer.

TRUMPF stödjer Jordãos tillväxtkurs. Som en ledande leverantör och ledande användare av digital nätverkstillverkning har det

högteknologiska företaget allt det behöver för att hjälpa det portugisiska företaget att nå nya steg i produktivitet med hjälp av automatisering. TRUMPFs säljare Carlos Silva uttrycker det så här: "Jordão har insett att vi kan lösa problem."



SABRINA SCHILLING

TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS