SABRINA SCHILLING

TRUMPF 和 Jordão: ———商場雖冷酷，人心卻溫暖

□今，**Jordão** □從 **42** □前名不見經傳的小廠發□成□了業內遠近聞名的定制和□準冷櫃製造商。堅持不懈□精神和家族管理在這期間發揮了重要作用。該家族□業□希望在 **2026** 之前實現□收□幅增長。為實現這一目標□□□葡萄牙企業進行實施了一□規模空前的投資，因為□選□信賴 **TRUMPF** □自動化技術和數位化聯□□

□正說到一半□Isidro Lobo 突然轉身去□東□。片刻之前他被問及，他□企業秉承著何種價值觀。過了一會兒，這□ Jordão □司的總經理又回到□談話，且心情極佳。他手□一塊小牌子，上面一一列出了□公司的價值觀：積□進取、團結一心、正直卓□。除此之外還有企業使命：「為保存和展示食品創□優□解決方案。將挑戰化為解□方案。敬畏環境。」這塊牌子會被發放給每一位新□職□員工。透過這種方式，Lobo 主要是想向□**工表明**: Jordão □司不僅要弘揚企業價值觀□而且在員工第一天入職□時□要向他們樹立起榜樣□

José Júlio □ 1982 年在葡萄牙北部的 Guimarães 創辦□ Jordão □司。最初該公司□有 22 □員工。□過多年的發展壯大，現已有 250 □員工，人數是最初的十倍□。時至今日，在歐洲的食品零售和□□行業，Jordão □司已蛻變成為了炙手可熱□定□□標準冷櫃製造商，客戶□全布全球，當中還不乏知名的大企業，而且其近期的營收□模已達到□ 2,150 □歐元。

□新型高速折彎單元□TruBend Cell 7000 □□一套緊湊型系統，可以高動態且經□的方式折彎小型零件。

□輔□ LiftMaster Compact 與 Part Master□這套系統就可為冷櫃製造商的生產□□□自動切割零件□

Jordão 公司當時正求購一種可更快自動折彎的機台，以便加工冷櫃所需的小型金屬零□□

Jordão 公司代表著創新，還有技術與可持續 □展□□合。該公司可提供數位 □且高效環保的解決方案，可說明客戶削減展示食品所需的 □耗。去年秋，該公司有□款產品甚至還在一場重要□餐飲和酒店行業全球性展會上 □獲了創新獎□

□公司在 2021 年□ TRUMPF □**立了合作夥伴關係。**Jordão 公司當時正求購一種可更快自動折彎的 □台□以便加工冷櫃所需的小型□屬零件。TRUMPF 的 TruBend Cell 7000 □恰恰是一種合適的□決方案。兩家公司作為合□夥伴，共通之處並不僅□只□商業利益，它們還都□家□企業且都以創新為驅動力□**這就為更長久的合作關係奠定了基礎。**Jordão □司成為了 TRUMPF □回□客：該公司又採購了 2D □射切割機 TruLaser 3040 fiber 以及小型□儲 TruStore。再輔□ LiftMaster Compact 與 Part Master，**這套系統就可為冷櫃製造商的生產**□程全自動切割零件□

Jordão □□□可我□有能力解決□題□

Carlos Silva. TRUMPF □□代□

Jordão 公司對 TruBend Cell 7000 和 TruLaser 3040 讚賞有□，□因是它們便於程式設計，□生產力和工件品質俱佳。這就為該公司節省了時間和資金 □除此之外，由於工件品□高，所需的人工返工也就□少，進而也減輕了員工負□。

□持□和□於□守

□僅僅依靠現代化的機台還□足以確保長期成功。Isidro Lobo □：「員□來到工廠時必須保持心情愉悅。」公司管理層為此不遺餘力。他們是堅持不□的□樣。對於 Guimarães □這□家族企業來說，倉促行事□魯莽決定□非其風格□Lobo □身作則，堅持不懈。這家公司他已苦心經營 40 餘年。在未來，□司也要由經驗豐富的團□管理。

□見之明□40 □以來□Isidro Lobo 一直以生產優質冷櫃為使命□

合影□Isidro Lobo□中），女□ Joana Jordão Lobo（右）擔任研發和創新總監，女□ Joao Almeida□左）擔任商務總監，三□組成了公司的管理團隊。

□至今日，在歐洲的食品零售和酒□行業□Jordão □司已蛻變成為了炙手可熱的定制□□□櫃製造商，客戶遍全布全球，□□還不乏知□□大企業□

與 TRUMPF 展開合作也是長久之計□Jordão □□發現這家高科技企業□僅□幫助自己改善產品品質，□可提高生產力。同德國的情況一樣，葡萄牙企業也□受□練工人短缺的困擾。

□以要想保持競爭力，TRUMPF □台的自動化流程具□**關鍵性的作用。接下來，**Jordão 公司還想要引入 TRUMPF 的生產控制軟體 Oseon□該軟體可助其進一步提 □自動化水準並最佳化物流。

□志□□

Jordão 公司為未來樹立了雄心勃勃的目標。□經□ Lobo □：「□比 2022 年，我們希望在 2026 □之前將營收翻番。」□**理層已為此目標擬定路線。**Jordão 在自己□廠□近購置了兩棟廠房。並在 □新建了 10,000 平方米的□產□□，其投資規模為公司成 □以來最巨。這對於實施 Jordão 的營收增長戰略□常重要。

□加空間：兩棟廠房還不夠。為繼□發展□Jordão □司還新建□ 10,000 □方□的生產車間□

□質檢查：製冷技術專家□□模擬式食品探針檢查冷卻能力。

□下來□Jordão □司還想要引□ TRUMPF □□產控制軟□ Oseon。

□場對定製冷櫃的興趣與日俱增。「尤其是食品零售的地位在近幾年變得非常重要」□Lobo □道。酒店、餐館和咖啡館等餐飲行業的客戶對□ Jordão 公司也依舊不可或缺。與此同時，該公司現在還必須具備向小型超市供貨的能力。

TRUMPF 助□ Jordão □司實現營收增長。作為數位化聯網製造技術的□秀□應商和首批使用者，高科□企業 TRUMPF □能力透□自動化技術幫助這家葡萄牙公司實現生產力的新飛□。TRUMPF 銷售代表 Carlos Silva 表示：「Jordão 已經認可我們有□力□決問題。□

SABRINA SCHILLING

TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS