

N.º 725 | MARZO

Bossard Boletín

Expansión de competencias por duplicado | Una alianza con futuro ...

Product Solutions | Elementos de sujeción bigHead®.

Flexibles potentes y eficientes para materiales compuestos ...

Proven Productivity | Komax invierte en la última milla ...

EDITORIAL



Querido/a lector/a:

El año 2020 continúa en la misma tónica que 2019. Independientemente de cómo sea el año, los pronósticos sobre la coyuntura son totalmente contradictorios. Los índices de gestores de compras (PMI) de los países europeos se encuentran en su mayoría algo por debajo de 50, aunque arrojan una ligera mejoría en relación al otoño pasado. Observamos que algunos sectores rebotan de perspectivas, mientras que otros recurren a la reducción de la jornada.

En nuestra sección Company News verá que el grupo Bossard ha dado otro gran paso en el área de la aviación. La adquisición de la empresa Boysen significa el establecimiento definitivo de Bossard en esta industria y su posicionamiento como empresa de renombre en este sector tan prometedor. Además, hemos creado una joint venture con la empresa SES-imagotag. Descubra por qué la nueva empresa PDi Digital ofrece grandes oportunidades para ambas empresas.

La Bossard Academy acaba de abrir sus puertas. Esta nueva infraestructura nos proporciona las condiciones ideales para impartir cursos prácticos y teóricos. Averigüe qué cursos podrían ser de su interés.

En la sección Assembly Technology Expert le presentamos la prestación Expert Walk. Abordamos sistemáticamente la producción junto con el cliente y buscamos potenciales ocultos de mejora y ahorro. Le invito a leer el reportaje sobre la puesta en práctica. En él se describen los métodos y también se explica por qué merece la pena emprender con nosotros un Expert Walk.

En la sección Smart Factory Logistics presentamos nuestra nueva gestión de proveedores digital. No espere nada menos que un suministro continuo y la máxima transparencia.

bigHead es una aplicación muy inteligente con unas propiedades especialmente adecuadas para el uso con materiales compuestos.

Como distribuidor de PEM®, Bossard cuenta desde hace muchos años con una marca potente en su cartera que no deja de lanzar innovaciones al mercado con soluciones nuevas.

Efectivamente, también hacemos piezas a medida. En realidad, lo hacemos con mucho gusto y excelentes resultados. Si aún no lo sabía, lea el reportaje al respecto.

Descubra en la entrevista con Ludger Vogelsang, Stephan von Arb y Jens Feuerlein, cómo la Last Mile Management de Bossard levanta pasiones en la empresa Komax.

Les deseo, estimados y estimadas clientes, que disfruten con la lectura del presente número de Comunicados de Bossard.

ANTONIO GARCIA

General Manager, Bossard España

bomi@bossard.com

CONTENIDO

04 **Company News**

*Expansión de competencias por duplicado.
Una alianza con futuro.*

06 **Assembly Technology Expert**

*Expert Walk.
La andadura con el cliente a la búsqueda de potenciales ocultos.*

10 **Smart Factory Logistics**

*Gestión de proveedores: el completo servicio de logística.
Suministro continuo y máxima transparencia.*

12 **Product Solutions**

*Elementos de sujeción para materiales compuestos.
Elementos de sujeción bigHead® flexibles, potentes y eficaces.
Fijaciones a presión PEM®.
Principio práctico y sujeción óptima incluso con componentes muy delgados.*

16 **Proven Productivity**

Komax invierte en la última milla.

20 **Global – local**

Estamos a su lado.



En línea

Versión en línea de la revista «Comunicados de Bossard» en PDF:
www.bossard.com

EXPANSIÓN DE COMPETENCIAS POR DUPLICADO

Una alianza con futuro.



Bossard colabora con SES-imagotag y adquiere competencias adicionales en el sector de la aviación

PDi Digital

PDi Digital es el nombre de la empresa creada por el grupo Bossard y SES-imagotag. Desde hace 25 años, SES-imagotag es la marca de confianza del comercio minorista para todo lo relacionado con la tecnología in store digital. El líder mundial de etiquetas electrónicas digitales, las denominadas «Electronic Shelf Label», y de automatización de precios en el comercio minorista ofrece a sus clientes una plataforma digital de IoT propia con completas prestaciones para este sector. La empresa ya dispone en todo el mundo de 20 000 tiendas minoristas (muchas también en Suiza), donde ofrecen más de 200 millones de carteles de preciso electrónicos.

Confluencia de conocimientos técnicos

Recientemente, SES-imagotag comenzaba a comercializar su tecnología fuera de su círculo de clientes en el comercio minorista. Como en los últimos años Bossard también se ha esforzado en posicionar sus servicios exclusivos del área de «Smart Factory Lo-

gistics» fuera de los sectores industriales, surgió la idea de aunar esfuerzos. Ambos colaboradores incorporan sus dilatados conocimientos técnicos en la cooperación. Bossard dispone de una alta competencia en el área de soluciones automatizadas de logística en la industria y SES-imagotag dispone de conocimiento especializado en tecnologías de etiquetado electrónico de estanterías en el comercio minorista. El objetivo es convertirnos en una marca de referencia en el área de las soluciones de IoT industriales y logísticas gracias a la sinergia de los conocimientos técnicos en diferentes ramas industriales.

Valor añadido para ambas partes

Los dos colaboradores esperan acceder a campos adicionales de crecimiento como resultado de la cooperación. Para alcanzar este objetivo, Bossard incorporará las actividades comerciales de la filial Effilio en la joint venture para dotar a PDi Digital de sistemas operativos inteligentes con un know-how más avanzado, particularmente la plataforma ARIMS. Por parte de su colaborador, PDi Digital, obtendrá acceso a todas las tecnologías desarrolladas por SES-imagotag.



Piezas volantes

En los últimos años, el grupo Bossard amplió sus actividades y competencias en el sector de la aeronáutica. El verano pasado dimos un paso más tras la adquisición de la empresa estadounidense Aero-Space Southwest Inc. y las certificaciones oficiales de aviación en varios mercados: Bossard compró el área de distribución Boysen del grupo alemán AQUAERO. Boysen, la empresa distribuidora fundada en 1967, con sede en Múnich, goza de gran prestigio en el área de las soluciones de sujeción y destaca por su gran cartera de clientes internacionales. Todo ello permite a Bossard ampliar su presencia en el sector aeroespacial, muy exigente en relación a la tecnología.

Agenda de actividades

Ferias

SMM Kongress

Congreso y muestra especializada, Lucerna (Suiza)
18 de marzo de 2020

Sindex

Feria profesional en Berna (Suiza)
22 a 24 de septiembre de 2020

Cursos profesionales en la Bossard Academy, Zug (Suiza)

Dimensionado de uniones atornilladas
25 de marzo y 16 de septiembre de 2020

Cálculo de uniones atornilladas según la norma VDI 2230
26 de marzo y 17 de septiembre de 2020

Corrosión / protección contra la corrosión y sistemas de encolado en la tecnología de sujeción
1 de abril y 21 de octubre de 2020

Tecnología de montaje de uniones atornilladas
5 de mayo de 2020
30 de junio de 2020
25 de agosto de 2020
27 de octubre de 2020
1 de diciembre de 2020

Competencia técnica en tornillería
9 de junio y 2 de septiembre de 2020

Tecnología de sujeción multifunción y autoterrajadora
23 de junio y 9 de septiembre de 2020

ESCANÉEME





INGENIERÍA

Assembly Technology Expert

ANALIZAMOS SU LÍNEA DE MONTAJE

Expert Walk. Examen integral



Por lo general, solo se evalúa el producto final y pocas veces se presta atención al proceso de fabricación. No obstante, en Bossard sabemos que el producto perfecto comienza con un proceso de fabricación óptimo, y por eso lo examinamos al detalle. Con nuestro análisis de los puestos de montaje y líneas de producción, le ayudamos a mejorar sus procesos de montaje y a exprimir al máximo todos los potenciales ocultos.

Examen integral

En las páginas siguientes le presentamos Expert Walk, otro de nuestros Assembly Technology Expert Services. Sus seis prestaciones están diseñadas para asistir a nuestros clientes en el desarrollo de produc-

tos nuevos y suministrar las soluciones más inteligentes para los retos de la tecnología de sujeción.

Así funciona Expert Walk

Expert Walk funciona siempre siguiendo un patrón claro. Nuestros ingenieros analizan los elementos de sujeción y herramientas utilizados por el cliente y estudian cómo simplificar sus procesos y cómo hacerlos más inteligentes. ¿Qué pasos incluye un Expert Walk integral?

El primer paso comprende un análisis sistemático de toda la línea de fabricación en las instalaciones del cliente. En él se investiga la tecnología de montaje, a la que pertenecen los elementos de sujeción, los procesos de montaje y las herramientas

utilizadas. La comprobación se completa con un análisis de valores para obtener una estimación del ahorro en base al coste total de propiedad.

La comprobación se efectúa después de concluir el análisis. En aquella nos centramos en las posibles mejores técnicas. En esta segunda fase exploramos sugerencias basadas en soluciones nuevas o de eficacia probada. Todas las observaciones se recogen en un detallado informe técnico antes de presentar las sugerencias, incluyendo los resultados de Expert Walk, en forma de informe y presentación. Esta fase concluye con la preparación de las muestras físicas.

Su producto será todavía más competitivo si encuentra las soluciones de sujeción adecuadas.

La tercera y última fase se centra en la puesta en práctica. Una descripción detallada de la construcción y la documentación de la nueva solución de montaje forman la parte principal del plan de puesta en práctica. A continuación, apoyamos al equipo de desarrollo durante toda la implementación antes del último paso, en el que se evalúan las medidas adoptadas. La evaluación de la puesta en práctica tiene lugar en forma de curso y se efectúa directa-

mente en la sede del cliente para garantizar la máxima productividad.

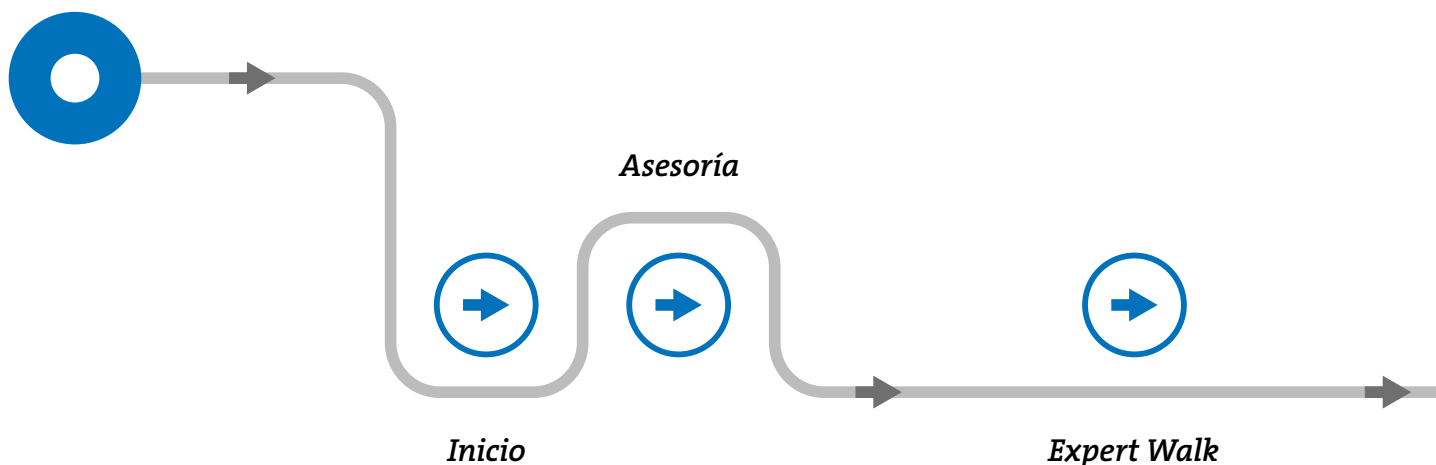
60 063 euros ahorrados al año

No hay mejor manera de ilustrar el potencial oculto que puede desvelar con un Expert Walk que con un ejemplo. Uno de nuestros clientes, líder mundial de tecnología en el área de la automatización de fluidos, nos encargó, además de otros Assembly Technology Expert Services, un Expert Walk.

En el proceso, estudiamos un total de cinco puestos de montaje. A pesar de que el cliente es uno de los líderes tecnológicos del sector, nuestros expertos ofrecieron 14 sugerencias diferentes de mejora al finalizar la comprobación.

Así, por ejemplo, fue posible reducir un 42 % (de 24 a 14 artículos) el stock de piezas individuales, lo que representa un ahorro de 5 830 EUR al año. Esta reducción se explica de manera muy sencilla: cuantos menos artículos haya, menor es el trabajo de manipulación requerido por los diferentes empleados de su empresa. No obstante, el mayor potencial de ahorro se localiza en la optimización de las líneas de fabricación propiamente dichas. En nuestro ejemplo, la definición de la tecnología de montaje más adecuada, entre la que se cuentan elementos de sujeción, procesos de montaje y herramientas, supuso un ahorro de 54 233 euros adicionales al año. Este ahorro se obtiene raramente por costes de material, sino que radica en otros factores. Los ahorros de costes se deben principalmente a los tiempos reducidos

Análisis



Ahorro de costes en base al coste total de propiedad.

Cálculo de costes para la gestión de piezas



Ahorro de costes de **5 830 euros** al año

Cálculo de costes para prestaciones de montaje

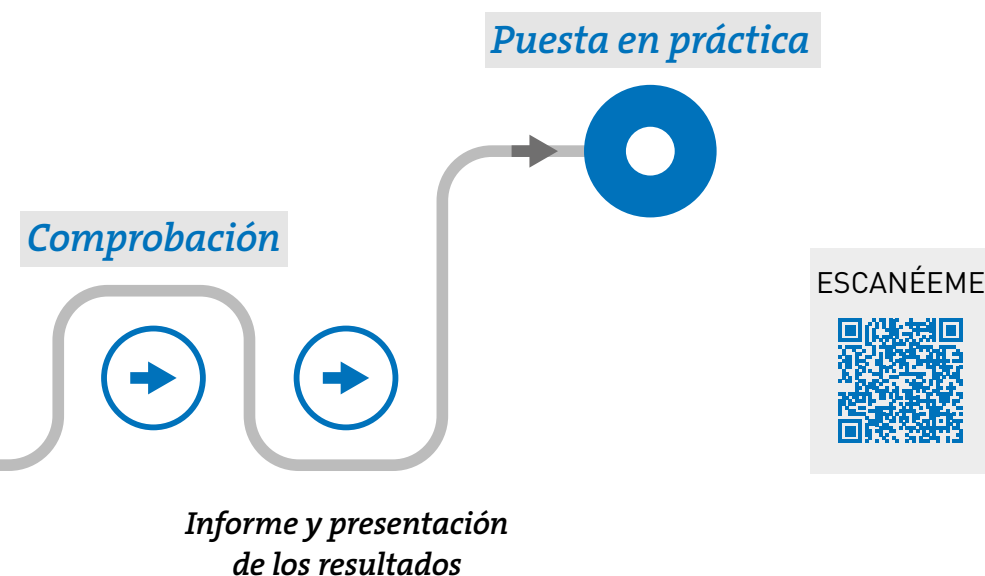


Ahorro de costes de **54 233 euros** al año

Ahorro total de costes de **60 063 euros** al año

de preparación e instalación de los elementos de sujeción y a los mejores tiempos y costes de procesos. En resumidas cuentas, el potencial oculto no es siempre irrelevante. Con nuestro Expert Walk fuimos capaces de reducir 60 063 euros al año a nuestro cliente.

¿Hemos picado su curiosidad? ¿También le gustaría saber si hay potencial por descubrir en sus procesos de fabricación? Aproveche nuestro servicio Expert Walk y visite nuestra página web para saber más: www.bossard.com



**SUPPLIER
CONSOLIDATION
SOLUTION**

**Smart Factory
Logistics**

GESTIÓN DE PROVEEDORES: EL COMPLETO SERVICIO DE LOGÍSTICA

Suministro continuo y máxima transparencia.

En la actualidad, la gestión de múltiples proveedores de piezas B y C plantea muchos quebraderos de cabeza a nuestros clientes, debido a las tareas administrativas adicionales y altos costes de proceso. La gestión de proveedores de Bossard es la solución perfecta a la hora de mejorar los procesos, desde el nivel de planificación hasta el de producción.

¿Cómo funciona? Con nuestro servicio nos encargamos por completo de la gestión de sus piezas B y C. Los tres niveles de servicio ofrecen las soluciones a medida en función de las exigencias individuales, desde el pedido automatizado hasta el mantenimiento integral de su base de datos de proveedores. Disfrute de un suministro continuo y de la máxima transparencia en su cadena de suministro.

La gestión de proveedores de Bossard se integra fácilmente en cualquier solución de Smart Factory Logistics.

No importa si utiliza la Smart Factory Logistics para generar la sugerencia de pedido o como completa gestión de proveedores: Bossard es su aliado de confianza con muchos años de experiencia.

Mientras que usted se concentra en su área de actividad, Bossard se encarga de toda la logística de sus piezas B y C.

Ventajas

- Máxima seguridad de suministro
- Procesos más lean, adquisición más eficiente
- Reducción de tareas administrativas
- Mayor aprovechamiento de la capacidad de suministro y fiabilidad
- Stock reducido
- Incremento de la eficiencia
- Reducción de los costes totales
- Más tiempo para tareas importantes

CARACTERÍSTICAS

	Integración de todos los proveedores
	Racionalización de la base de proveedores
	Coordinación del flujo de información
	Coordinación del flujo de material
	Analítica ARIMS
	Una persona de contacto

Gestión de proveedores con Bossard

- 1) Se utilizan sistemas inteligentes parcial o totalmente automatizados para la solicitud de demanda y generación del pedido.
- 2) Nuestra plataforma interactiva de cadena de suministro ARIMS transmite directamente los pedidos de reposición a sus proveedores o envía una sugerencia de pedido a su ERP.
- 3) Los proveedores preparan el material según el pedido de reposición y lo rotulan con el lugar de almacenamiento del artículo.
- 4) En función del nivel de servicio, el envío se consolida y el material se manda a la entrada de mercancías o directamente al puesto de montaje.

¿También usted está a la busca del máximo aprovechamiento de su base de datos de proveedores?

Obtenga más información al respecto en nuestra página web: www.bossard.com

ESCANÉEME





PRODUCTOS

Product Solutions

ELEMENTOS DE SUJECIÓN PARA MATERIALES COMPUESTOS

Elementos de sujeción bigHead®. Flexibles, potentes y eficientes.



bigHead® adherido a una superficie



bigHead® incrustado en material compuesto

Los elementos de sujeción bigHead® convienen como uniones universales a prueba de desgaste y desgarró gracias a su sencillo montaje en condiciones exigentes de utilización. bigHead® ofrece la solución ideal particularmente en el área de los materiales compuestos. bigHead® constituye una solución de fijación discreta y casi imperceptible para aplicaciones con altas exigencias de carácter estético.

¿Y qué es bigHead®?

Un bigHead® clásico se compone de una cabeza y un elemento de fijación. La tecnología de soldadura especial de bigHead® garantiza una unión a prueba de desgaste y desgarró en condiciones exigentes de utilización. Tiene a su disposición más de 156 productos estándar en dimensiones pequeñas, medianas y grandes, de acero galvanizado o acero inoxidable. Si un producto básico no resuelve su problema de aplicación, en el surtido ampliado de bigHead® encontrará muchas más soluciones de productos. bigHead® también desarrolla una solución individual para problemas de aplicación especiales.

¿Para qué sirve bigHead®?

bigHead® se suele utilizar allí donde no es posible utilizar tecnología de sujeción clásica por diferentes razones. Por ejemplo, donde no es posible perforar el material portante debido a las propiedades del material. Ello es clave en el área de los materiales compuestos, porque el taladrado o la separación del refuerzo de fibra y, por lo tanto, la interrupción del flujo de fuerzas, debilitaría el material.

¿Cómo se utiliza un bigHead®?

Una de las variantes de uso consiste en la adherencia directa de bigHead® con adhesivo estructural sobre la superficie del sustrato. Además de la colocación a posteriori de la fijación, también es posible incrustarla directamente en el proceso de fabricación del material. bigHead® ofrece soluciones perfectas para procesos especiales, tanto para la adhesión como para la incrustación de fijaciones. bigHead® ha realizado un completo estudio de prueba para sus productos estándar. Los resultados obtenidos simplifican y aceleran el diseño para su integración.

ESCANÉEME



¿Le interesa bigHead®?

Póngase en contacto con nosotros. Su persona de contacto local estará encantada de atenderle.



El «Big ring» como ejemplo de solución especial específica para un cliente de bigHead®

Principio práctico y sujeción óptima incluso con componentes muy delgados.

Las fijaciones a presión PEM® se pueden utilizar en múltiples materiales diferentes.

El principio de la fijación a presión PEM®, desarrollada en 1942, sigue cumpliendo hasta hoy las exigencias del mercado en cuanto a soluciones de sujeción seguras y rentables. Las fijaciones a presión PEM® demuestran su valía especialmente en piezas muy delgadas y ligeras, como las que se utilizan en innumerables áreas de la industria moderna. Garantizan una sujeción absolutamente segura, son fáciles de montar y ahorran tiempo y costes.

Las fijaciones a presión son elementos autosujetables que se insertan a presión en un orificio de alojamiento en la pieza. El material se desplaza en el área del orificio. Mediante la conformación en frío, fluye hasta una mordedura en el área del eje de la fijación. Un dentado o una forma de cabeza especial impide la torsión del componente, de modo que la fijación a presión se convierte en un componente fijo de la pieza.

Resultado seguro de procesos con calidad inalterable

Las fijaciones a presión PEM® garantizan puntos de fijación fuertes y unas altas fuerzas de torsión y desgarrar sin dañar el componente ni crear abombados en los bordes cerrando a ras la parte posterior del material. El elemento termoplástico que hace de fundente se integra directamente en el elemento de sujeción o en la pieza.

Las fijaciones autosujetables facilitan también el proceso de montaje, pues permiten prescindir de elementos de sujeción adicionales, como arandelas de suplemento, arandelas de seguridad o tuercas flojas. De este modo se reduce la cantidad de piezas y los pasos de montaje, así como el tiempo total requerido y los costes de instalación.

Una surtido bien pensado con múltiples opciones de uso

Los productos estándar de la completa cartera de productos incluyen las fijaciones siguientes:

- Tuercas a presión
- Pernos a presión
- Casquillos a presión
- Pasadores
- Tornillos imperdibles
- Fijaciones cuadradas
- Fijación distanciadora Snap Top
- SpotFast

Los materiales básicos van desde el acero, aluminio y acero inoxidable hasta el cobre o el plástico. Es posible insertar a presión incluso en superficies ya revestidas. Las fijaciones a presión PEM® suelen utilizarse en chapas muy delgadas, en donde se requieren pares muy elevados de torsión y de salida y ningún otro método permite garantizar una fijación segura comparable. Además, las múltiples opciones de uso abren las puertas a ámbitos de aplicación en muy diferentes sectores, como la aeronáutica, las industrias electrónica y del automóvil y la ingeniería de máquinas y tecnología clínica.



El sistema de inserción a presión Haeger® 824 One-Touch 4e con sistema de alimentación automático cuádruple

Principio del sistema: fijaciones y tecnología de alimentación y sujeción de un mismo proveedor

Como proveedor de sistemas, Bossard suministra, además de las fijaciones PEM®, una gama de máquinas adaptadas a cualquier exigencia para el uso óptimo de las piezas. Los sistemas de inserción a presión de Haeger® y PEMSERTER® ofrecen diferentes opciones: desde el modelo básico manual, pasando por la variante semiautomática, hasta la máquina de alta tecnología. Otra ventaja añadida al resultado de los procesos es que Bossard se hace cargo del mantenimiento de las máquinas.

Ocho ventajas para su producción

- 1) Múltiples opciones de uso en diferentes materiales base
- 2) Extrema capacidad de carga, también en chapas delgadas desde 0,5 mm
- 3) No requiere un mecanizado especial del orificio
- 4) No es necesario retocar la rosca
- 5) También ideal para superficies revestidas
- 6) Gran precisión de posicionamiento
- 7) Reducción de los elementos de sujeción sueltos
- 8) Posibilidad de alimentación automatizada y procesamiento con insertadoras a presión



El sistema de inserción a presión Haeger® 824 OneTouch 4e con sistema de alimentación automático cuádruple

ESCANÉEME



PROVEN PRODUCTIVITY

Komax invierte en la última milla.



Izquierda: Stephan von Arb / Derecha: Ludger Vogelsang

En la conversación con Ludger Vogelsang, Stephan von Arb y Jens Feuerlein se puso de manifiesto que el Last Mile Management de Bossard levanta pasiones.

El sistema está en uso desde hace un año en la sede central de Dierikon (Suiza) y ya es impensable prescindir de él. En agosto de 2019 se amplió el sistema de 250 a más de 1 800 SmartLabel en las unidades de trabajo.

Muchas gracias por ofrecerse a relatar a nuestros lectores su experiencia con «Last Mile Management». Preséntense brevemente:

LUDGER VOGELSANG: Director de Gestión Lean

JENS FEUERLEIN: Vicepresidente de Operaciones

STEPHAN VON ARB: Director de equipo de montaje de módulos de crimpado

El término «última milla» o «last mile» se aplica en diferentes sectores. Por ejemplo, en telecomunicaciones, se entiende por ello la conexión entre la central y la vivienda del abonado telefónico o de Internet. ¿Dónde comienza y termina en Komax la última milla en la cadena de suministro?

LUDGER VOGELSANG:

«En nuestra empresa, la última milla comienza en el almacén central y lleva directamente a la línea de montaje sincronizado. El suministro de las piezas es efectuado dos veces a la semana exclusivamente por un empleado de logística mientras que los montadores se concentran por completo en el montaje



Antes



Después

En la línea empleamos el sistema «SmartLabel» para iniciar los pedidos internos. Administramos 1 800 recipientes con el Last Mile Management de Bossard con el objetivo de llegar hasta los 11 000 SmartLabel aproximadamente».

En la construcción de componentes se suele decir que la última milésima es la más cara. ¿Qué costes o porcentaje del valor atribuirían a la última milla? ¿Cuáles son las consecuencias directas en caso de fallar algo en este tramo?

STEPHAN VON ARB:

«Todo el proceso debe funcionar a la perfección. Cada artículo y eslabón de la cadena de suministro son igual de importantes. Un embotellamiento en el suministro de un único componente detiene inevitablemente toda la producción».

¿Cuáles son las mayores ventajas de su nuevo concepto de última milla y de los sistemas de Bossard en comparación con el método de trabajo anterior?

LUDGER VOGELSANG:

«Una gran ventaja de este sistema digital es la visualización gracias a SmartLabel. El montador dispone de información en todo momento sobre el estado de pedido de cada pieza en tiempo real. Con ello se gana en seguridad y transparencia y se ahorran preguntas».

STEPHAN VON ARB:

«Hemos podido reducir considerablemente las tasas de error. El sistema Last Mile Management nos ayuda en un proceso definido y guiado, tanto en el equipamiento como en la distribución de los componentes. Además, a mis empleados les gusta que los recipientes tengan siempre el mismo color y que todo esté ordenado».

Un nuevo método de trabajo significa siempre despedirse de viejos hábitos. ¿Cómo les han «vendido» a las personas implicadas el valor o la necesidad del cambio y qué formación han recibido esas personas?

LUDGER VOGELSANG:

«No solo implicamos a los empleados de montaje o de logística. TI también tuvo que crear el entorno requerido en el área digital. Todos se vieron obligados a cambiar su modo de pensar. Hemos formado a los empleados según el principio «train the trainer» (formar al formador)».

STEPHAN VON ARB:

«Tuvimos que establecer normas claras y asegurarnos de que todos los empleados las cumplieren. Los montadores tuvieron que comenzar a confiar en que el proceso de pedido funcionase de manera digital, es decir, de manera invisible. Asimismo, los empleados de logística recibieron formación intensiva sobre la aplicación ARIMS para Last Mile Management para poner en práctica sin problemas los procesos de equipamiento y de planificación de rutas. Todo ello requirió una gestión del cambio muy extensa».

En un cambio de este calibre, el «después» debería ser siempre mejor que el «antes». ¿Están contentos con el resultado obtenido hasta la fecha?

JENS FEUERLEIN:

«Ahora, por primera vez tenemos un proceso integral guiado para las piezas C y hemos reducido considerablemente actividades que no crean valor, como pedidos en papel. La aceptación del sistema entre los empleados es enorme. Seguro que todavía hay potenciales sin explorar, por ejemplo, en la integración digital de terceros proveedores. El proyecto y su puesta en práctica con Bossard se realizaron de manera muy profesional y con un gran espíritu de colaboración. Ahora se va a transferir el concepto al resto de áreas de montaje de Komax. Queremos propagar nuestra satisfacción y experiencias con Last Mile Management al resto de la empresa».

Acerca de Komax

Fundada en 1975, la empresa de tres empleados se ha convertido en un grupo con unas 40 sociedades y más de 2 100 empleados. Como pionera y líder del mercado del procesamiento automatizado de cables, Komax ofrece a sus clientes soluciones innovadoras de alta calidad para la optimización de procesos e incremento de la productividad. Komax crea máquinas en serie e instalaciones a medida de sus clientes en todos los grados de automatización y personalización para diferentes industrias. Sin duda, su segmento de mercado más importante es la industria automovilística. Además, Komax se concentra en los sectores aeroespacial, de datos y telecomunicaciones e industrial. Komax, con su sede central en Dierikon (Suiza), desarrolla y produce en varios continentes y presta apoyo a sus clientes con una completa red de distribución y servicio en más de 60 países.

GLOBAL-LOCAL. BOSSARD ESPAÑA

En un mercado globalizado, la cercanía con el cliente es clave para una colaboración sostenible y a largo plazo. Por eso estamos a su lado.



BOSSARD ACADEMY

La Bossard Academy se ha inaugurado con éxito con el seminario especializado en tecnología de sujeción para el comercio.



En él se explican de manera clara y concisa los fundamentos técnicos relacionados con las uniones atornilladas.



En la Bossard Academy se aúnan teoría y práctica.

Vito Sampogna, en noviembre inauguró la Bossard Academy con el seminario especializado en tecnología de sujeción para comercio. ¿Cuál ha sido su primera impresión de la Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

Es un placer realizar nuestros seminarios especializados y talleres en un aula dotada de un equipo tan moderno y avanzado. Nos alegramos de que la Bossard Academy fuese acabada a tiempo. El resultado salta a la vista.

¿Qué valor añadido ofrece la Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

La Bossard Academy es un aula con la última tecnología, dotada de un monitor con pantalla táctil, bancos de trabajo y las herramientas pertinentes. Ello nos ofrece la posibilidad de demostrar aplicaciones prácticas de manera sencilla y en vivo y, por supuesto, permitirles a los participantes que prueben ellos mismos. Esta es la mejora manera de conciliar teoría y práctica.

¿Qué depara el futuro a la Bossard Academy?

VITO SAMPOGNA

La Bossard Academy es una plataforma de transmisión de conocimiento en la que confluyen innovación, inspiración y tecnología de sujeción. Las normas cambian, los métodos y estándares se completan o modifican. En la Bossard Academy mantenemos actualizados a nuestros clientes.

www.bossard.com/seminare

GAÑE VALOR AÑADIDO

Obtenga un valor añadido real gracias al diseño de piezas a medida de Bossard:

Yo he reducido proveedores.

Bossard me garantiza seguridad de suministro.

Las soluciones de logística de Bossard ofrecen completa transparencia.

Mis pedidos se efectúan conforme a la demanda.

Sé que la calidad no varía.

Mi capital ya no está inmóvil en almacén.

Costes reducidos y procesos optimizados

«No sabía que Bossard también ofrecía un servicio avanzado de creación de piezas a medida. Estas prestaciones integrales nos ofrecen un alto valor añadido con el que no contábamos».

Benjamin Maurer, director ejecutivo

TRANSPARENCIA A TODOS LOS NIVELES DE LA EMPRESA

Categorías de productos

No hay dos componentes iguales. Bossard adquiere las piezas según el dibujo, le suministra módulos acabados, crea conjuntos para usted, retoca superficies o adapta una pieza normalizada a sus necesidades. Creación de valor de un solo proveedor.

Piezas torneadas y fresadas

«La solución adecuada para cada sector».



Brazo giratorio

Cantidad de unidades:
2 000
Dimensiones:
L = 60/31 mm
H = 12 mm
Material: acero inoxidable 1.4301
Superficie: sin pintar



Caja de engranajes

Cantidad de unidades:
250
Dimensiones:
L = 150/150 mm
H = 90 mm
Material: aluminio
Superficie: roja anodizada



Perno de retención

Cantidad de unidades:
2 000
Dimensiones:
Ø = 24 mm
L = 40 mm
Material: latón
Superficie: sin pintar

Piezas para extrusoras, punzonadoras y plegadoras

«Calidad constante a bajo precio».



Tornillo distanciador

Cantidad de unidades:
100 000
Dimensiones: M4 x 24
Material: acero inoxidable A2,
con capa deslizante azul



Tornillo de resalto

Cantidad de unidades:
20 000
Dimensiones: M6 x 22/12
Material: acero,
templado por cementación
Superficie: galvanizada,
con capa deslizante



Tubo ascendente

Cantidad de unidades:
3 500
Dimensiones:
D = 8 mm
L = 121 mm
Material: acero inoxidable

Transmisión directa de los datos de Smart Factory Logistics a su ERP

Los datos de ARIMS son extremadamente valiosos para estadísticas y análisis. Por esta razón, no deja de crecer la demanda de la incorporación de estos datos en el propio sistema ERP. La ventaja está clara: todos sus datos se muestran en un sistema de manera transparente.

Ventajas

- Mayor transparencia de datos. Es posible determinar el stock en tienda con SmartBin y guardarlo directamente en el ERP. De este modo, el ERP dispone no solo de valores teóricos, sino reales.
- Inventario con solo pulsar un botón. SmartBin permite prescindir del engorroso conteo manual. Con los datos de SmartBin es posible realizar un inventario en todo momento en el sistema.
- Los albaranes se registran automáticamente y no es necesaria la introducción manual en el sistema.

ARIMS

ARIMS Analytics le ofrece, también sin conexión a un ERP, una visión completa de su stock, ubicación, artículos, pedidos y envíos. De este modo, usted tiene siempre el control sobre el flujo de material para mejorar la previsión y obtener mayor eficiencia en su cadena de suministro.

www.bossard.com