



三代人， 同一个名字， 同一个目标

祖父于1957年创建了一个小车间，经过儿子的经营小车间逐步成长，如今已成为一家大型企业，孙子现在所面临的挑战是如何将它变成面向21世纪具有现代气息的公司。



Joarjo拥有超过2600 m²的现代设施。

1957年三月，当时Armando Mozota和其他两个合伙人共同建立了一个车间，他们从没有思考过这小车间未来的命运将会如何。在他儿子，当前公司管理者，Armando Mozota二世的提议下，Mozota家族完全掌管了公司，开启了一段令人印象深刻的成长阶段，这段时期以1997年2600m²新厂房的落成典礼为表达到该时期的顶点。

第三代则代表了现在和将来。Armando Mozota三世从16岁起就开始为公司工作，包括他以学徒身份学习各项工程技术。这些学习使他最终成为目前的产品经理。他所面临的挑战是将公司进一步进行现代化，并采用最新的管理理念，将所有机床都转换为数控机床。

今天，公司主要为汽车领域服务，同时也在向国防应用领域冲击，还向其它应用领域例如食品、电子、液压配件、电梯或汽车清洗等领域提供零件加工生产。这些生产中的大部分（约80%）份额都出口到不同国家，例如法国、波兰、意大利、巴西、德国、瑞典或葡萄牙。

Joarjo通过ISO国际标准9001和14001认证，也得到受欢迎的荣誉“促进男女机会均等实体”，由Instituto Aragonés de la Mujer [Aragon妇女学会]颁发。此外，在2001年，Total - Elf - Fina集团的分部，multinational Hutchinson颁发给公司“最佳欧洲供应商”称号。



MULTIDECO的首次成功

Joarjo引进MultiDeco的一个理由是该公司正在获得国防领域业务的增长。第一个在该机床加工的零件来自于国防领域。原先在一台配备两个刀塔的固定双主轴Miyano机床上生产一个零件需要用时2.5分钟，目前在新机床上可以在1分钟以内制造完成。毫无疑问，在两个合作伙伴前方有着远大的前途:Joarjo和Tornos。

在2001年，Total - Elf - Fina集团的分部，multinational Hutchinson 颁发给公司“最佳欧洲供应商”称号。

与Tornos合作的第一步

在2009年，当时公司正运行着总计9台数控车床（Okuma、Miyano和Danobat），这些车床均装配了固定主轴箱，公司决定购买一台Tornos Delta来代替公司仍然保留的最后三台凸轮单轴机床。这次更替完成了全部单轴机床组向数控的转换任务，同时安装了10台机床，藉此迎来了全新的Tornos时代。

他们作出这个决定的意图是通过购买经济型机床了解TORNOS及其技术服务，同时处理掉总是制造麻烦的凸轮多轴机床。这样的决策结果在两方面都取得了非常积极的成果，正如Armando Mozota 二世所说：“如此良好的成果正式宣布了Joarjo和Tornos之间面向未来的成功合作。”

在他们开始使用Delta加工的零件中，一个零件的

尺寸要求0.02 毫米的公差，在使用Wickman多轴机床加工时这个公差是一个令人头疼的难题。采用Delta机床后，全部问题都消除了，零件必须接受的所有额外检验也都取消了。在另一情况下，当加工一个直径为 $\varnothing 2$ 毫米，深40 毫米孔并需要使用多轴机床加工的零件换到Delta上加工时，加工节拍仅比多轴机床多2秒。但是机床之间的生产率差异却相差巨大，避免了大量的非生产性停机，最终的效果就是：新的Delta可比旧的凸轮机床制造更多零件。Joarjo不仅对机床达到的生产时间和精度非常满意，而且对技术服务非常满意。一年后的2010年，当其它厂家仍然在忍受最恶劣的经济危机时，Joarjo却实时购买了一台新的MultiDeco 32/6多轴机床。

此次购买是着眼于国防领域的业务，该公司正在对国防领域的业务进行一次大的冲击，并且准备逐步用数控机床替换10台凸轮多轴机床。随着新机床的投入使用，两台凸轮多轴机床也正式停止使用。

目标：单一工序生产

数控机床替换所有凸轮机床的所有这些技术努力，具有一个明确的目标：彻底消除二次加工。实际上，他们对所有的制造工艺进行了深入的分析，希望在单一工序内加工完成所有的零件。

鉴于Joarjo目前所拥有的机床组，以及彻底消除二次加工的努力，该公司正努力从配有30名以上的员工专门从事二次加工的状况转向总员工数为30人，仅配有2名员工从事二次加工的状况转换。

必须进行完全的计算机化，获得更好的服务质量

除消除辅助工序外，Armando Mozota 三世开始进行将公司库存管理完全计算机化的方案。目前，所有材料的库存和成品均通过IT系统实时控制。该系统可以大大减少成本、生产废料并极大地提高效率，尤其是可以为客户带来最好的服务。他们向我们解释，即时的信息访问和即时的情况评估对提供好的客户服务是不可缺少的。

根据Mozota家族的要求，定义Joarjo的最好的特征是客户服务。他们向我们继续介绍，“如果客户有问题或紧急状况，这些问题或紧急情况就成为我们自己的问题或我们自己的紧急情况。我们一定要提供解决方案。”他们回忆了如何在假日期间帮助客户，或者他们如何停止机床，为有问题的客户生产小批量的零件。



每年Joarjo为Hutchinson、Maflow和TI汽车等重要客户加工一千五百万个铝制法兰盘。

在最后的总结中，Armando Mozota说，“我们不是最便宜的，但是我们非常经济。”换句话说，他们以接近市场价格的水平，提供高水平的服务和质量，这些服务和质量无不体现着经济化的核心理念。这种客户服务水平部分源于公司一切从诚实为基础的导向。尤其是，Joarjo力争成为由诚实的人组成诚实的公司，他们宁愿说某些事情是不可能的，也不会到最后关头将客户抛在困境之中收场。

欧洲打败中国的时刻

Joarjo完全支配市场的一个领域是空调管道铝制法兰盘的加工。最初，是在加工这类零件的中国供应商的支持下，Joarjo开始制造这种零件。

他们曾开始以制造少量的零件，以解决中国供应商引起的由于物流、质量和微小批量的问题的困扰，而之后最终他们在市场上超过了他们的东方竞争对手。实际上，Joarjo以一个与中国供应商并不悬殊

关于JOARJO

创建时间：	1957
占地面积：	2600 m ²
员工人数：	30
出口量：	产品的80%
认证：	ISO 9001:2008 和ISO 14001:2004
机械设备：	10台数控单轴机床（Tornos、Okuma、Miyano和Danobat），1台MultiDeco 32 / 6，8台凸轮多轴机床，4台传送机，2台数控切割锯，3台人工视觉机床以及其它辅助机床。



部分Joarjo加工的零件实例，包括他们自己的设计产品的配件。

的价格，但是却坚持提供ppm（百万分之一）级别的质量，和优质服务作为首要任务（正如我们刚刚看到的）。

因而，今天的Joarjo在空调管道铝制法兰盘的加工领域是绝对的领导者，每年加工一千五百万个以上的零件，并拥有Hutchinson、Maflow和TI汽车等重要用户。达到这样的水平，在了解他们的情况下，这一切也并不令人惊奇。

一个没有销售代表的公司

我们惊奇地发现Joarjo最令人好奇的事实是他们从未设置销售代表。Armando Mozota解释说，“客户总是打电话给我们，我们不需要去找客户。”他们在质量和服务方面令人满意的工作足以通过口口相传带来新的客户，这些客户总是依赖他们并且发给他们越来越多的订单。在这个问题上最新的进展是最近雇佣了一名专职的销售代表，致力于西班牙市场。



JOARJO S.L.
Polígono Malpica-Alfindén
c/ Acacia, 28
50171 La Puebla de Alfindén
(Zaragoza)
西班牙
电话 +34 976 107 078
传真 +34 976 108 428
produccion@joarjo.com
www.joarjo.com