



## DREI GENERATIONEN, EIN NAME, EIN ZIEL

**1957 richtete der Grossvater eine kleine Werkstatt ein. Der Sohn machte ein grosses Unternehmen daraus. Heute steht der Enkel vor der Herausforderung, den Betrieb in ein Unternehmen des 21. Jahrhunderts überzuführen.**



Joarjo verfügt über einen modernen Betrieb mit über 2'600 m<sup>2</sup>.

Als Armando Mozota im März 1957 zusammen mit zwei Partnern eine Werkstatt einrichtete, dachte er nicht im Traum daran, was aus ihr einmal werden würde. Unter dem Antrieb seines Sohnes und heutigen Geschäftsführers Armando Mozota II übernahm die Familie Mozota die vollständige Kontrolle über das Unternehmen, das ein grosses Wachstum erfuhr, sodass 1997 ein neuer Betrieb mit über 2.600 m<sup>2</sup> eröffnet wurde.

Die dritte Generation hat die Gegenwart und die Zukunft in der Hand. Seit seinem 16. Lebensjahr arbeitet Armando Mozota III im Unternehmen. Parallel dazu liess er sich zum Ingenieur ausbilden. Dank seines umfassenden Lernprozesses ist er heute in der Lage, die Produktion zu leiten. Seine Herausforderungen: Modernisierung des Unternehmens, neue und frische Managementideen, Umstieg mit dem

gesamten Maschinenpark auf numerisch gesteuerte Maschinen.

Heute ist das Unternehmen hauptsächlich für die Automobilindustrie tätig. Zudem hat es bereits ein starkes Bein in der Rüstungstechnik und ist auch für andere Sektoren wie die Lebensmittelindustrie, Elektronik, Ventiltechnik, Aufzugstechnik und für Auto- waschanlagen tätig. Der Hauptteil der Produktion (rund 80%) ist für den Export in verschiedenste Länder bestimmt, unter anderem Frankreich, Polen, Italien, Brasilien, Deutschland, Schweden und Portugal.

Joarjo ist nach ISO 9001 und 14001 zertifiziert und verfügt über verschiedene prestigeträchtige Anerkennungen, beispielsweise vom Instituto Aragonés de la Mujer als „Entidad Colaboradora en Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres“ (Unternehmen, das die Chancengleichheit von Männern



### DER ERSTE ERFOLG DER MULTIDECO

Einer der Gründe, warum Joarjo eine MultiDeco erwarb, stellte das grosse Wachstum des Unternehmens auf dem Rüstungsmarkt dar. Das erste Werkstück, das mit der MultiDeco gefertigt wurde, war denn auch für diesen Sektor bestimmt. Dieses wurde zuvor auf einer Miyano-Drehmaschine mit festem Spindelstock – Doppelspindelkopf und zwei Revolverköpfe – innerhalb von zweieinhalb Minuten produziert und konnte auf der neuen Maschine in weniger als einer Minute gefertigt werden.

Zweifellos sieht die Zukunft vielversprechend aus für die beiden Partner: Joarjo und Tornos.

und Frauen fördert). Zudem wurde das Unternehmen 2001 vom Hutchinson-Konzern, einem Unternehmen der Gruppe Total-Elf-Fina, zum besten europäischen Lieferanten gekürt.

#### Erste Erfahrungen mit Tornos

2009, als das Unternehmen bereits mit 9 CNC-Drehmaschinen (Okuma, Miyano und Danobat) – alle mit festem Spindelstock – arbeitete, wurde die Entscheidung getroffen, eine Delta von Tornos zu erwerben, um die letzten drei kurvengesteuerten Einspindel-drehmaschinen zu ersetzen, über die das Unternehmen noch verfügte. Damit wurde der Übergang von herkömmlichen Einspindel-drehmaschinen auf numerisch gesteuerte Maschinen abgeschlossen und mit einem Maschinenpark von 10 Maschinen der Weg für die Tornos-Ära geöffnet.

Durch die getroffene Entscheidung beabsichtigte das Unternehmen, Tornos und seinen technischen Support kennenzulernen. Zu diesem Zweck wurde eine kostengünstige Maschine erworben, die die kurvengesteuerten Mehrspindeldrehmaschinen von Werkstücken entlasten sollte, die Probleme machten. Das Ergebnis fiel höchst erfreulich aus, was gemäss Wortlaut von Armando Mozota II den Beginn der „Zusammenarbeit Joarjo-Tornos in Richtung Zukunft“ besiegelte.

Ein Werkstück, dessen Produktion auf der Delta aufgenommen wurde, wies einen Toleranzbereich von 0,02 mm auf, der auf den Wickmann-Mehrspindelmaschinen grosse Probleme bereitete. Mit der Delta konnten nicht nur sämtliche Probleme behoben werden, es erübrigten sich auch alle zusätzlichen Überprüfungen, denen das Werkstück zuvor unterzogen wurde. In einem anderen Fall eines ebenfalls auf einer Mehrspindelmaschine gefertigten Werkstücks mit einer Bohrung von 2 mm Durchmesser und 40 mm Tiefe konnte beim Wechsel auf Delta die Taktzeit um zwar nur zwei Sekunden verbessert werden, aber der Unterschied in der Produktivität der Maschine war derart gross und unproduktive Zeiten konnten so drastisch verringert werden, dass die neue Delta am Ende des Tages mehr Teile produzierte als zuvor die alten kurvengesteuerten Maschinen.

Die umfassende Zufriedenheit, nicht nur in Bezug auf die Produktionszeiten und erzielte Präzision, sondern auch hinsichtlich des technischen Supports, war so gross, dass Joarjo ein Jahr später, das heisst 2010, während andere tief in der Wirtschaftskrise steckten, eine neue Mehrspindeldrehmaschine MultiDeco 32/6 erwarb.

Diese Akquisition erfolgte mit dem Gedanken an den Rüstungsmarkt, in dem sich das Unternehmen immer stärker machte, und der Absicht, die zehn kurvengesteuerten Mehrspindelmaschinen nach und nach durch CNC-Maschinen zu ersetzen. Mit der Ankunft der neuen Maschine wurden zwei kurvengesteuerte Mehrspindelmaschinen aus der Werkstatt entfernt.

#### Ziel: Produktion in einer Etappe

Mit dem grossen Aufwand bei den Produktionsmitteln wurde nebst dem Ersatz sämtlicher kurvengesteuerten Maschinen durch CNC-Maschinen ein klares Ziel verfolgt: die vollständige Beseitigung von Nachbearbeitungen. Es wurden erneut alle Fertigungsprozesse überarbeitet, um die Werkstücke in möglichst einer Etappe zu produzieren.

Dank des Maschinenparks, über den Joarjo heute verfügt, sowie der Bestrebungen, sämtliche Nachbearbeitungen zu beseitigen, sind von den insgesamt 30 Arbeitskräften des Unternehmens nur noch gerade zwei Personen ausschliesslich mit Nachbearbeitungen beschäftigt, während es zuvor 30 waren.

#### Unverzichtbar für einen Topservice: vollständige Informatisierung

Zusätzlich zur Beseitigung zusätzlicher Bearbeitungsetappen setzte Armando Mozota III auf die Informatisierung der gesamten Lagerverwaltung des Unternehmens.

Heute wird das Material- und Endproduktlager in Echtzeit über ein IT-System verwaltet, durch das nicht



Joarjo fertigt jährlich über 15 Millionen Aluminiumflansche für bedeutende Kunden wie Hutchinson, Maflow und TI-Automotive.

nur Kosten gespart sowie Produktionseinbußen und Ineffizienz vermieden werden können, sondern das auch einen optimalen Kundendienst möglich macht. Nach den Mozotas ist es absolut notwendig, jederzeit alle Informationen und die aktuelle Situation abrufen zu können, um dem Kunden den besten Service bieten zu können.

Laut ihnen ist es denn auch genau dieser Faktor, der die absolute Stärke von Joarjo ausmacht: Topperservice.

Denn: „Indem der Kunde mit einem Problem oder einer dringenden Anfrage zu uns kommt, wird dieses Problem oder diese Dringlichkeit zu unserem Problem bzw. unserer Dringlichkeit. Und wir haben für alles eine Lösung.“ Sie erinnern sich an den Fall, als sie das Unternehmen während des Betriebsurlaubs öffneten, um einem Kunden zu helfen, oder als sie Maschinen abstellten, um einem Kunden, der vor grossen Problemen stand, eine kleine Serie zu fertigen.

## ECKDATEN ZU JOARJO

<b>Gründung:</b>	1957
<b>Fläche:</b>	2600 m <sup>2</sup>
<b>Mitarbeiterzahl:</b>	30
<b>Export:</b>	80% der Produktion
<b>Zertifizierungen:</b>	ISO 9001:2008 und ISO 14001:2004
<b>Maschinen:</b>	10 CNC-Einspindeldrehmaschinen (Tornos, Okuma, Miyano und Danobat), 1 MultiDeco 32/6, 8 kurvengesteuerte Mehrspindeldrehmaschinen, 4 Transfermaschinen, 2 CNC-Trennsägemaschinen, 3 Systeme für Computervision und weitere Hilfsmaschinen.

## Vorstellung



Ein paar Beispiele von Werkstücken von Joarjo, einschliesslich die Ventile eigenen Designs.

Armando Mozota meint: „*Letztendlich sind wir nicht billig, aber preiswert.*“ Damit meint er, dass sie mit Preisen, die jenen des Marktumfeldes ähnlich sind, einen derartig qualitativen Service und höchste Qualität anbieten können, dass sie schliesslich preiswert sind.

Die geschätzte Servicequalität verdankt das Unternehmen nicht zuletzt seiner Ehrlichkeit. Joarjo legt höchsten Wert darauf, ein ehrliches Unternehmen zu sein, in dem ehrliche Mitarbeiter arbeiten, „*die es vorziehen, dem Kunden rechtzeitig zu sagen, wenn etwas nicht möglich ist, und ihn nicht im letzten Moment in einer schwierigen Situation fallen zu lassen.*“

### Der Tag, an dem Europa China besiegte

Eine Kernkompetenz von Joarjo ist die Herstellung von Aluminiumflanschen für Klimarohre, in der das Unternehmen marktführend ist. Ursprünglich fertigte Joarjo diese Teile, um chinesische Lieferanten zu unterstützen.

Joarjo fing damit an, kleine Serien geringerer Qualität als die der chinesischen Lieferanten herzustellen, um diesen bei logistischen Problemen behilflich zu sein. Schliesslich setzten sie sich auf dem Markt gegenüber ihrer fernöstlichen Konkurrenz dank ihrer Qualität, ihres Kundendienstes und ihres Preise durch. Der

### EIN UNTERNEHMEN OHNE AUSSENDIENSTMITARBEITER

Erstaunlich ist die Tatsache, dass Joarjo bis heute ohne Aussendienstmitarbeiter ausgekommen ist. Armando Mozota erklärt, dass „immer die Kunden anrufen und wir uns deshalb nie darum gekümmert haben“. Gute Arbeit, hohe Qualität und Topservice genügen demnach, um die Mund-zu-Mund-Werbung anzukurbeln und neue Kunden zu gewinnen, die dem Unternehmen treu bleiben und immer mehr Arbeit bringen.

Die letzte Neuigkeit in dieser Hinsicht: Es wurde kürzlich ein Aussendienstmitarbeiter eingestellt, der ausschliesslich den spanischen Markt betreut.

Preis unterscheidet sich nicht sehr von jenem der chinesischen Lieferanten, aber Joarjo war es gewohnt, mit einer Fehlerquote im ppm-Bereich (Teile pro Million) zu arbeiten und dem Kundendienst höchste Priorität einzuräumen (wie wir soeben gesehen haben).

So geht das und es erstaunt auch nicht weiter, dass Joarjo heute mit 15 Millionen Teilen pro Jahr und bedeutenden Kunden wie Hutchinson, Maflow und TI-Automotive mit Abstand marktführend in der Herstellung von Aluminiumflanschen für Klimarohre ist.



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