



利用SWISSNANO 提高产量

今年，位于穆捷的Gérald Badan SA公司迎来了公司成立50周年的庆典，并乐观期待公司美好的未来。我们接触公司的总经理兼所有人Carlos Almeida先生已有一年多了。他向我们介绍了如何投资SwissNano机床，将其用作公司Deco机床和凸轮机床的补充，从而推动公司向发展的故事。



SwissNano机床很快得到车间人员的认可。即使是擅长Deco机床的操作人员，也迅速适应了它的编程和操作。SwissNano完善了车间的生产能力。

对于欧洲南部和瑞士的decomagazine读者来说，Almeida先生并不是陌生人。其实他在Tornos工作了近二十年，最初是面向地中海市场（法国、意大利、西班牙和葡萄牙）的内部销售部员工，之后进入瑞士市场销售部（自2001年），最后成为该区的销售经理（2011年）。在2015年初，他决定接管一家约有十名员工的中小企业Gérald Badan SA公司。

平稳过渡

Gérald Badan SA公司是一家传统的专门从事连接件车削加工的公司，由于前所有人年事已高，公司挂牌出售。Almeida先生的到来也让客户和员工对公司的长期发展安心。购买之后，公司保留了所有员工，企业内洋溢着亲切的气氛。Almeida先生解释说：“我们员工的能力都很强，绝对是公司的重要资产。公司交接如此顺利，我真的非常高兴。”



Gérald Badan SA 位于穆捷，完全是专业技术人才和服务人才的中心，这使公司具有最强的灵活性和反应力。

全面互动的综合解决方案

这位使用过凸轮车床和Deco机床的经验丰富的操作人员继续说：“如果习惯了Deco机床，SwissNano的加工区域可能着实让你感到意外，其可用空间相当有限。然而该机床采用前端介入，因此视野很广。这只是一个习惯问题。LNS Tryton棒料进给装置对我来说是一件全新的东西，对它我也有过一些疑虑。但是我错了——这款棒料机真的太棒了，它与机床的运行完美协调。”被问及服务时，操作人员告诉我们说：“我非常赞赏Tornos的服务，Tornos的服务是最高效最快速的服务。”

一种生产方式带来完满的机床编制

公司有50多台凸轮机床，进行简单工件和大批量的生产，还有四台Deco 10机床用于复杂工件和小批量生产，而车间里没有能够满足更广泛订单的中端机床。我们考虑了几种方案，但SwissNano是最适合我们的机床，”这位总经理明确表示。甚至车间里是TB-Deco 机床迷的数控专家们也发现，TISIS和SwissNano可以非常便捷地投入运行，且效率最高。

包括SwissNano的企业规划

在收购这家公司时，这位总经理就已经计划购买新的数控机床，用于生产中等复杂的零件。经过适当的分析之后，在第一年就购买了两台SwissNano机床。Almeida先生说：“显然我们必须完善机床编制，而且我们的计算结果是正确的，因为我们不仅能够针对现有客户群提高我们的产量，还能利用SwissNano机床开拓新的市场。今天SwissNano机床成为我们未来投资规划的必要组成。”

另一个角度的观点

Almeida先生在Tornos工作时一直负责SwissNano的销售工作，而现在又成为这些机床的用户，所以我们渴望了解他处于不同的角度时如何看待这一切。他是这样告诉我们的：“全都是令人高兴的惊喜。我非常了解Tornos机床和高品质的Tornos服务，而且我的机床操作员也确定了我的观点。无论是SwissNano机床还是Tornos服务都满足我们的期望。”我们还与SwissNano的操作人员进行了讨论。他解释道：“开始时我不看好这项投资，因为我不了解TISIS系统，而且这款机床看起来也很小。不过一年之后的现在，我却非常喜欢它们！因为很容易上手，而且加工的工件质量也非常出色。”

非常轻松自在

从1999年就为Gérald Badan SA工作的SwissNano操作人员说：“我很高兴公司管理人员的转动，我们的工作态度和理念并未改变。而且Almeida先生的到来给了我们新的动力。由于管理层的变动，我有机会在TISIS编程方面得到培训，认识了新的SwissNano机床以及LNS Tryton棒料机，并处理了大量新工件的加工，甚至接触到新领域的活动。我工作的非常开心。就工作氛围而言，我真的感到轻松自在。”而这种工作热情Gérald Badan SA的所有员工都深有同感。

穆捷的全面订单...

即使今天公司仍主要知名于连接件业务，但 Almeida先生正计划进军其他市场，尤其是钟表制造业。他解释道：“虽然现在可能不是从钟表制造市场寻找客户的正确时机，但至少我们有良好的接触。”当然总经理也并没有掩盖公司生产能力完全饱和的事实。但还应该说明的是公司已经招聘了新的棒料车床操作人员，来补充团队的力量。Almeida先生总结说：“随着SwissNano机床的到来，我们可以实现生产能力的净增长 - 其实我们已经得到了回报。”

...在欧洲

公司正在不断发展，总经理说尽管开始时不是很顺利，但现在如果非要说什么担心的话，也是“好”的担心（如满足交货期限。）购买该公司时，正好赶上了瑞士国家银行（SNB）废除了银行利率

下限。“一夜之间，公司利润率面临巨大压力，而身为瑞士公司则瞬间成为真正的劣势。”为了抵消这种状况，公司迅速与一家总部设在葡萄牙、并具有ISO 9001、ISO 14和ISO 13485认证的公司合作成立了一家新公司。Gérald Badan SA专业生产直径在零点几毫米至10 mm之间的零件，而葡萄牙的生产基地则加工直径在11毫米和62毫米之间的零件。“这样我们能够向客户提供宽泛的直径范围，”Almeida先生解释并补充道：“这是两个独立的实体企业，小直径工件的发展战略还是基于穆捷的生产基地。”

反应能力—— 我们的核心竞争力之一

2015年是Gérald Badan SA公司不错的一年，2016年更是飞速发展；公司第一季度的运营情况非常出色。总经理对此作了如下分析：“我们是一家小公



Gérald Badan SA公司的车间里有三代机床，能够满足直径在10 mm以内的任何加工要求。



即使今天，连接件业务仍是公司的主要市场，公司正在为进军其他领域沉着准备。

司，我们的快速反应力就是我们最大的财富。”质量肯定仍是重要因素，但已不是唯一要素。如今良好的质量是在市场上生存的必要先决条件，但已不是充分条件。“除了先进的专业技能和高素质的操作人员，我们的地理位置也是一个主要优势：我们处于微技术市场的核心地带，我们的机床供应商离

我们只有两分钟的步行路程，我们的供应商有90%都位于方圆10公里以内。如有需要，他们都能快速响应，从而我们也能迅速为客户找到所需要的解决方案。”

毫无遗憾

在领导公司的一年间，共生产了超过4千万件的零件，我们询问Almeida先生的心境和目标。他是这样回答的：“SwissNano每天的工作绩效表明，购买它是完全正确的 - 它甚至超越了我的期望。至于我，我更不后悔所做的决定；公司正在不断发展，我的同事们都非常称职，并很享受他们的工作。至于我的目标，我期待公司能进一步多元化发展并继续我的投资计划，在不久的将来购置新的数控机床。”

GÉRALD BADAN SA – 专业从事凸轮加工... 还有更多

最近，Gérald Badan SA的一个客户（一家美国公司）在订购一款复杂工件时遇到了问题。他一贯的供应商（也是一家美国公司）无法满足其需求，因此Gérald Badan SA有机会脱颖而出。Almeida先生宣称：“这个客户并不知道我们是数控机床加工的零件的供应商，但我们可以向他提供我们的专业技术。不到十天我们就可以在我们的数控机床上加工出样品零件，而且我们可以直接进行成批生产。”客户认识到正是公司的小规模动态结构以及员工的先进技能，使它在灵活性和响应力方面远远优于其它公司。

GERALD BADAN SA

DECOLLETAGE DE PRECISION

Gérald Badan SA
Rue de Chalière 7
CH – 2740 Moutier
电话 +41 32 493 67 57
传真 +41 32 493 66 80
contact@badansa.ch
www.badansa.ch