

York Encuentra Una Manera De Ahorre Más De \$13K Por Año En Limpieza De Tubos



RESUMEN RÁPIDO

El Desafío

- Aumentar la satisfacción del cliente y hacer crecer los negocios y reducir los costos.
- Demasiado tiempo se desperdicia con preparar y mantenimiento.
- Roturas de cables frecuentes y los costos de reemplazo de alto.

La Solución

- Escucho acerca de un nuevo limpiador de tubos de avance automático, sin cables fabricado por Elliott Tool Technologies, y decidió probar el nuevo limpiador.

Los Resultados

- Productividad alta en 50%.
- Ahorro estimado de \$ 4,000 por año en los cables de repuesto.
- Operarios prefieren Die-Hard™ de Elliott.
- York ahorra \$13,500 por año con el cambio a el Die-Hard™.

El Desafío

Como muchos de los gerentes de servicio en estos días, Randy Weekley se encuentra en la gigante tarea de hacer más con menos. Mayor satisfacción del cliente, más ingresos y menores costos asociados con el servicio son las exigencias. Mantener la tubería limpia de los clientes de York es una tarea muy importante pero es la que mas consume tiempo en el área de servicio. El siempre esta buscando tecnología de punta para ganar mayor eficiencia en su trabajo.

A pesar de que la limpieza con un sistema de autoalimentación es deseada, al él

y a sus clientes les preocupa que una velocidad de 3 pies (.9 metros) por segundo comprometa la calidad del trabajo. Después de todo, la razón por la cual la tubería esta siendo limpiada es para mejorar la transferencia térmica y reducir gastos de energía. Cuando se buscaban formas de reducir costos, él descubrió que los trabajos estaban tomando más de lo esperado y eran más costosos por culpa del limpiador. El encontró lo siguiente: Demasiado tiempo se pasa en el inicio de la operación colocando y arreglando el cable para evitar que se doblara o torciera cuando se alimentaba en el tubo.

- Demasiado tiempo se gasta en re-alinear el cable o reemplazar los ejes partidos.
- El esta pagando por demasiados cables en cada temporada de limpieza.
- Los operadores están “atados” en mantenimiento sin valor agregado reparando los sistemas de alimentación temperamentales, desatascando las pistolas de alimentación, cambiando electrónicos que hacen corto, etc.

El estima que estas reparaciones costaban típicamente alrededor de 4 horas por trabajo!



La Solución

Los técnicos de Randy utilizaron el nuevo Limpiador de Tubos de Elliott sin Cable llamado "Die-Hard". Ellos inmediatamente notaron sus principales características:

- Unidad de Alimentación automática: Casi la misma velocidad de alimentación que la unidad antigua que ya tenían.
- No hay cable! El cepillo recibe su potencia de la presión del agua, no de un eje rotatorio.
- Ingeniería y construcción de trabajo pesado para mayor tiempo de trabajo y menor costo de reparación.

Ellos encontraron que ya no seguían frustrados con la molestia del cable y el re-posicionamiento para evitar dobleces o rompimiento prematuro. La visibilidad del

retorno del cepillo a través de la boquilla transparente y la parada rápida eliminó virtualmente todos los atascos de la pistola.

haya utilizado una máquina de Goodway™ con alimentación a velocidad va a adorar la máquina de Elliott Die-Hard."

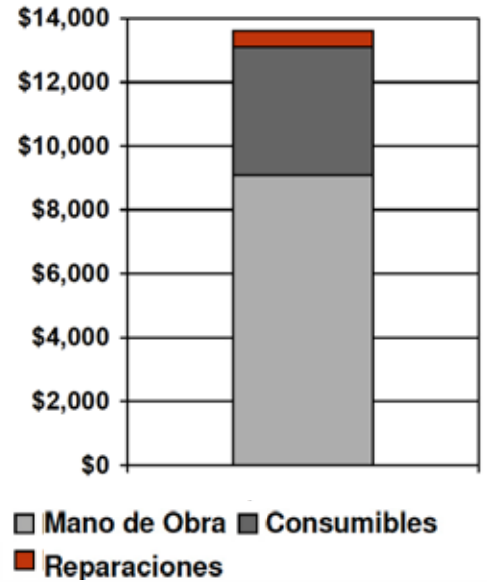


Ellos quedaron sorprendidos de saber que podían llegar a limpiar entre 180 a 200 tubos por hora.

Los operadores quedaron complacidos de saber que se mantenían secos con el equipo Die-Hard ya que el agua se canaliza fuera del operador. Ya no se necesita más protección especial impermeable. Ya no es necesario el tiempo adicional para colocarse y quitarse la ropa y botas impermeables.

El operador de York Bobby Brown lo dice todo "Cualquiera que

Calculo de Ahorros Anuales



“Cualquiera que haya utilizado una máquina de Goodway™ con alimentación a velocidad va a adorar la máquina de Elliott Die-Hard.”
- Bobby Brown, Operador de York

Los Resultados

Randy y su equipo están mucho mejor con la unidad Die-Hard. La productividad incremento cerca de un 50% y han logrado un ahorro cerca de \$ 4.000 USD por año en consumibles. Todos los operadores han comentado que definitivamente prefieren las nuevas unidades. Un retorno en inversión de 8 meses justificó la compra de dos unidades del equipo de limpieza Die-Hard.