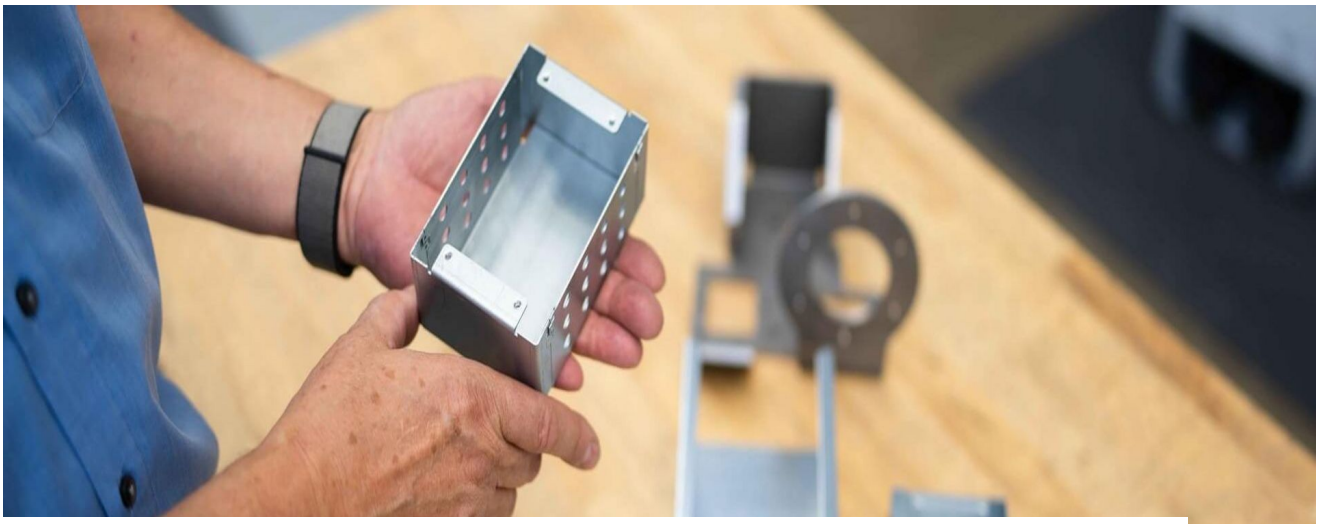

RAMONA HÖNL

„Решаващи са разходите за детайлите“

В много компании цената на машината все още се счита за основен критерий при покупката. Но това често не е достатъчно. Защото в крайна сметка разходите за детайлите определят дали инвестицията си струва. При това роля играят многобройни фактори: ефективността на предшестващите и последващите производствени етапи, колко брак дава машината или способността за реагиране на сервиза в случай на повреда. На какво наистина трябва да обръщат внимание компаниите при закупуването на машини, обяснява Тобиас Ройтер, ръководител на продуктовия мениджмънт в **TRUMPF.**

Г-н Ройтер, много средни по размер компании обработващи метални листове се изправят пред въпроса: Коя машина наистина подхожда на моето предприятие? Откъде според Вас трябва да се започне?

Ройтер: На първо място, съветвам да разширите фокуса си. Целта не е да се купи най-евтината машина, а да се открие най-рентабилното решение, подходящо за Вашето производство. Решаващи са дългосрочните разходи за детайлите – тоест всички разходи, възникващи през целия експлоатационен цикъл на машината. Към тях спадат разходите за материали, потреблението на енергия, оперативните разходи, готовността за работа и сервизното обслужване.

Това дава значително по-широк поглед в сравнение с разглеждането само на покупната цена.

Ройтер: Точно така. Покупната цена се вижда и може да се сравнява, докато текущите разходи често остават скрити. При това в много случаи именно те формират значително по-голямата част от разходите. Който иска да произвежда рентабилно, трябва да разбере колко ефективно работи дадена машина при ежедневната експлоатация – и колко стабилна и производителна е тя в дългосрочен план.

Според Вашия опит кои фактори често се подценяват при анализите на рентабилността?

Ройтер: Често се подценяват разходите за сервизно обслужване. От решаващо значение са не само принудителните спирания на работата, но преди всичко бързината на отстраняване на повредите: ще бъде ли резервната част доставена бързо на място? Ще има ли сервизен техник веднага на разположение? Също и нефинансовите фактори оказват значително влияние върху калкулацията на разходите, като време за зареждане, комфорт на обслужване, разходи за обучение и качество на процесите. Консумираната мощност и ефективното използване на материалите често имат по-голямо значение, отколкото много предприятия първоначално предполагат. Всичко това се отразява пряко върху разходите за детайлите.

За компании с ограничен инвестиционен бюджет **TRUMPF** представи на пазара специално разработени машини – моделите от серия **1000.** Каква е концепцията, която стои зад тези машини?

Ройтер: TRUMPF е известна в областта на обработката на метални листове с висококачествените си решения. Затова нашите машини често не са в полезрението на компаниите, които тепърва започват с обработка на метални листове или







искат икономично да модернизират производството си . Нашите модели от серията 1000 са специално създадени за този сегмент клиенти . Те предлагат по -ниски начални разходи , като същевременно гарантират висока надеждност на технологичния процес и качество . Това е особено атрактивно за средните предприятия , защото с относително малка инвестиция те могат да изградят стабилни основни принципи за производството си .

Тобиас Ройтер ръководи продуктовия мениджмънт в TRUMPF за металообработващи машини .

TRUMPF е известна сред компаниите , обработващи метални листове , като доставчик от висок клас . Лазерните машини като TruLaser 1000 се предлагат от компанията на цени , започващи още от 300 000 евро . Листоогъващите машини дори се предлагат на цени от около 100 000 евро .

Колко точно струват тези машини и как предприятията могат да ги финансират ?

Ройтер : Лазерните машини от серия TruLaser 1000 се предлагат от TRUMPF на цени под 300 000 евро . Листоогъващите машини от серия TruBend 1000 започват с цени от 100 000 евро . За много компании това все още представлява значителна инвестиция . Затова TRUMPF е единственият производител на машини в света , който разполага със собствена банка . В нея работят експерти , които могат да оценят по най -добрия начин възможностите и рисковете , свързани с инвестицията , както и остатъчната стойност на машината . Експертите консултират компаниите целенасочено при инвестиции и им представят подходящи модели за финансиране , например чрез лизинг . В Европа тази оферта се приема много добре .

Колко важни са според Вас сервизното обслужване и готовността на машините за работа ?

Ройтер : Изключително важни . Машина , която не работи и не произвежда детайли — въпреки това генерира разходи . Ето защо за нас сервизното обслужване , наличността на резервни части и техническата поддръжката не са просто допълнение , а неразделна част от концепцията на продукта и гарантираната му стойност . Рентабилност се постига само когато машината е надеждно готова за работа през целия си експлоатационен цикъл .

Много компании работят при финансов натиск . От какво въпреки това не трябва да се пести ?

Ройтер : Безспорно от качеството и безопасността . Това не са параметри , които могат да се променят в краткосрочен план . Компромисите обикновено се отразяват негативно по -късно — поради по -дългите времена на престой , по -ниското качество на детайлите или повишените рискове за безопасност . Устойчивата рентабилност се постига чрез стабилни процеси , а не чрез краткосрочни икономии .

И накрая : Какъв съвет бихте дали на средните предприятия за обработка на метални листове , които планират инвестиции днес ?

Ройтер : Погледнете процеса през детайлите , а не през машините . Който разглежда производството си цялостно , анализира разходите през целия експлоатационен цикъл и залага на надеждна технология и сервизно обслужване , създава базата за устойчива и сигурна за бъдещето продукция .

RAMONA HÖNL

□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□