



— RAMONA HÖNL

## "A munkadarabkölségek döntékek"

Számos vállalatban még mindig a gép ára a központi vásárlási kritérium. De ez gyakran nem elegendő. Mivel azt, hogy a beruházás kifizetődő-e, végül a munkadarabkölségek döntik el. Ebben számos tényező játszik szerepet: az elő- és utólagos gyártási lépések hatékonysága, mennyi selejtet generál a gép, vagy a szerviz reakcióképessége üzemzavar esetén. Tobias Reuther, TRUMPF Head of Product Management elmagyarázza, mire kéne valójában figyeljenek a vállalatok egy gép beszerzésekor.

**Reuther úr, számos közepes méretű lemezmegmunkáló vállalat áll e kérdés előtt: Melyik gép talál valójában az én üzememhez? Ön hol kezdené?**

Reuther: Elsősorban a fókusz tágitását javaslom. Nem a legolcsóbb gépet kell megvenni, hanem a leggazdaságosabb megoldást kell megtalálni a saját gyártáshoz. Döntékek a hosszú távú munkadarabkölségek – tehát minden, ami fellép egy gép teljes élettartama során. Ide sorolható az anyagfogyasztás, az energiaszükséglet, a kezelési ráfordítás, a rendelkezésre állás és a szerviz.

**Ez egy jelentősen átfogóbb szemléletnek hangzik, mint a beszerzési ár klasszikus szempontja.**

Reuther: Pontosan. A beszerzési ár látható és összehasonlítható, a folyó költségek gyakran nem. De számos esetben ezek teszik ki a jelentősen nagyobb hányadot. Aki gazdaságosan akar gyártani, az meg kell értenie, mennyire hatékonyan működik egy gép a mindennapokban – és mennyire stabilan áll rendelkezésre az évek során.

**Az Ön tapasztalata szerint milyen tényezőket becsülnék gyakorta alá a gazdaságosság kiszámításánál?**

Reuther: Gyakran alábecsülik a szervizkölségeket. Nemcsak a kieső idők döntő fontosságúak, hanem mindenekelőtt a helyreállítási sebesség: A pótalkatrész gyorsan a helyszínre érkezik? A technikus azonnal rendelkezésre áll? Az apró tényezők is hatalmas kihatással vannak a költségszámításra, így a felszerszámozási idők, a kezelési kényelem, az oktatási ráfordítás vagy a folyamatok minősége is. Az energiafogyasztás és az anyagfogyasztás is fontosabb szerepet játszik, mint ahogy azt számos üzem az elején feltételezi. Mindez közvetlenül beleszövedik a munkadarabkölségekbe.

**Az alacsony beruházási költségvetéssel rendelkező vállalatok számára a TRUMPF saját fejlesztésű gépsorozatokat hozott forgalomba - az 1000es modelleket. Milyen ötlet rejlik e gépek mögött?**

Reuther: A TRUMPF a prémium megoldásairól ismert a lemezmegmunkálás világában. Ezért gépeink gyakran nincsenek jelen olyan vállalatokban, amelyek frissen akarnak a lemezmegmunkálás világába lépni, vagy gyártásukat gazdaságosan akarják modernizálni. [1000es modelljeink](#) pontosan erre az ügyfélszegmensre szabottak. Alacsonyabb belépési költségeket kínálnak ugyanakkor magas folyamatbiztonság és minőség mellett. Ez épp a közepes méretű üzemek számára vonzó, mivel így átlátható beruházással egy stabil alap valósítható meg a gyártáshoz.





<p>Tobias Reuther vezeti a TRUMPF Werkzeugmaschinen cég termékmenedzsmet részlegét.</p>



<p>A TRUMPF prémium szolgáltatóként ismert lemezmegmunkálók körében. A vállalat a lézervágógépeket, így a TruLaser 1000-t már 300.000 eurótól kezdően kínálja. A hajlítógépek már akár 100.000 euró fölött is kaphatók.</p>

### **Mennyibe kerülnek konkrétan ezek a gépek, és ezeket hogyan finanszírozhatják az üzemek?**

Reuther: A TruLaser 1000 sorozat lézervágógépei a TRUMPF-nál 300.000 euró alatt kaphatók. A TruBend 1000 sorozat hajlítógépei már 100.000 euró fölött kezdődnek. Számos vállalat esetén ez még mindig egy nagy befektetés. Ezért a TRUMPF világszerte az egyedüli gépgyártó, amely saját bankot működtet. Itt olyan szakértők dolgoznak, akik ideálisan fel tudják becsülni az esélyeket és kockázatokat, valamint a gép maradék értékét. Ők célzott beruházási tanácsadást nyújtanak a vállalatoknak, és találó finanszírozási modelleket mutatnak be, például a lízinget. Európában nagyon jól fogadták ezt az ajánlatot.

### **Az Ön szemszögéből mennyire fontos a szerviz és a gép rendelkezésre állása?**

Reuther: Rendkívül fontos. Egy álló gép nem termel alkatrészeket – és mégis generál költségeket. Ezért a szervizt, a pótalkatrészek rendelkezésre állását és a karbantartást nem kiegészítésnek, hanem a termék koncepció és az érték ígéret szerves részének tekintjük. Gazdaságosság csak akkor keletkezik, ha a gép teljes élettartama során megbízhatóan rendelkezésre áll.

### **Számos vállalat költségnyomás alatt áll. Hol nem kéne mégsem spórolni?**

Reuther: Egyértelműen a minőség és a biztonság területén. Ezek nem holmi állítócsavarok, amelyeket rövid ideig csavarnak. A kompromisszumok általában később bosszulják meg magukat – nagyobb állásidők, alacsonyabb alkatrészminőség vagy biztonsági kockázatok formájában. A fenntartható gazdaságosság robusztus folyamatok és nem a rövid távú megtakarítások révén valósul meg.

### **Befejezésül kérdezve: Mi a legfontosabb tanácsa az olyan közepes méretű lemezmegmunkálók számára, akik ma beruházni akarnak?**

Reuther: Gondolkozzanak alkatrészekben, nem gépekben. Aki gyártását a teljességében szemléli, a költségeket az életcikluson át elemzi és a megbízható technológiákat és szervizt választja, egy jövőbiztos gyártás alapját fekteti le.



**RAMONA HÖNL**

A SZERSZÁMGÉPEK SZÓVIVŐJE

