



— RAMONA HÖNL

„Decydujące są koszty cząści”

W wielu przedsiębiorstwach cena maszyny nadal stanowi główne kryterium zakupu. Jednak często to za mało. O tym, czy inwestycja się opłaca, decydują bowiem ostatecznie koszty produkcji części. Wpływ na to ma wiele czynników: wydajność poprzedzających i następujących etapów produkcji, liczba elementów wybrakowanych generowanych przez maszynę czy też szybkość reakcji serwisu w razie awarii. Tobias Reuther, dyrektor ds. systemu zarządzania produktami w firmie TRUMPF, wyjaśnia, na co powinny zwracać uwagę przedsiębiorstwa przy zakupie maszyny.

Panie Reuther, wiele średnich przedsiębiorstw zajmujących się obróbką blachy staje przed pytaniem: która maszyna naprawdę jest odpowiednia dla mojego zakładu? Jak Pan to ocenia?

Reuther: Przede wszystkim radzę poszerzyć perspektywę. Nie chodzi o to, by kupić najtańszą maszynę, lecz o to, by znaleźć najbardziej opłacalne rozwiązanie dla własnej produkcji. Decydujące są długoterminowe koszty części – czyli wszystkie wydatki ponoszone w całym cyklu życia maszyny. Obejmują one zużycie materiału, zapotrzebowanie na energię, nakłady związane z obsługą, dostępnymi oraz serwis.

Brzmi to jak znacznie szersze podejście niż klasyczne spojrzenie na cenę zakupu.

Reuther: Dokładnie. Cena zakupu jest przejrzysta i porównywalna, natomiast bieżące koszty części takie nie są. A przeciwnie w wielu przypadkach to właśnie one stanowią zdecydowanie większą część. Aby produkować w sposób ekonomiczny, trzeba zrozumieć, jak wydajnie maszyna działa na co dzień – i jak stabilna jest jej dostępność przez lata.

Które czynniki są, z Pana doświadczenia, często niedoceniane w analizach rentowności?

Reuther: Koszty serwisowe są często niedoceniane. Kluczowe znaczenie mają nie tylko czasy przestoju, ale przede wszystkim szybkość przywrócenia działania: czy część zamienna szybko zostanie dostarczona na miejsce? Czy technik serwisowy jest od razu dostępny? Takie czynniki majątkowo wpływają znacząco na kalkulację kosztów, jak np. czas przetwarzania, komfort obsługi, nakłady na szkolenia czy też jakość procesów. Podobnie pobór energii elektrycznej i wykorzystanie materiału odgrywają większą rolę, niż wiele przedsiębiorstw początkowo zakłada. Wszystko to przekłada się bezpośrednio na koszt części.

Z myślą o przedsiębiorstwach z niewielkim budżetem inwestycyjnym firma TRUMPF wprowadziła na rynek specjalnie opracowane serie maszyn – modele serii 1000. Jaka idea stoi za tymi maszynami?

Reuther: TRUMPF jest znany w branży obróbki blachy z rozwiązaniami najwyższej jakości. Dlatego nasze maszyny często nie są brane pod uwagę przez przedsiębiorstwa, które dopiero rozpoczynają działalność w branży obróbki blachy lub chcą zmodernizować swoją produkcję w sposób ekonomiczny. Nasze [modele z serii 1000](#) są idealnie dostosowane do potrzeb tej grupy klientów. Oferują niższy próg wejścia przy jednoczesnym zachowaniu wysokiego poziomu niezawodności procesu i



jakości. Szczególnie dla średnich przedsiębiorstw jest to atrakcyjne rozwiązanie, ponieważ pozwala im stworzyć stabilną podstawę dla produkcji przy niewielkich nakładach inwestycyjnych.



<p>Tobias Reuther kieruje w firmie TRUMPF Werkzeugmaschinen działem zarządzania produktem.</p>



<p>TRUMPF jest znany wśród firm w branży obróbki blachy jako dostawca produktów klasy premium. Wycinarki laserowe, takie jak TruLaser 1000, są jednak dostępne w tym przedsiębiorstwie już od 300 000 euro. Prasy krawędziowe można kupić nawet już od około 100 000 euro.</p>

Ile konkretnie kosztują te maszyny i w jaki sposób przedsiębiorstwa mogą je sfinansować?

Reuther: Wycinarki laserowe serii TruLaser 1000 są dostępne w TRUMPF za mniej niż 300 000 euro. Prasy krawędziowe serii TruBend 1000 zaczynają się już od 100 000 euro. Dla wielu przedsiębiorstw jest to nadal spora inwestycja. Dlatego TRUMPF jako jedyny producent maszyn na świecie posiada własny bank. Zatrudnia ekspertów, którzy potrafią trafnie ocenić szanse i ryzyko związane z inwestycją, a także wartość rezydualną maszyny. Doradzają przedsiębiorstwom w zakresie inwestycji, przedstawiając im odpowiednie modele finansowania, na przykład w formie leasingu. W Europie oferta ta cieszy się dużym zainteresowaniem.

Jak duże znaczenie mają według Pana serwis i dostępność maszyn?

Reuther: Są niezmiernie ważne. Maszyna, która stoi, nie produkuje części – a mimo to generuje koszty. Z tego powodu nie traktujemy serwisu, dostępności części zamiennych i konserwacji jako czegoś dodatkowego, lecz jako integralną część koncepcji produktu i naszej obietnicy wartości. Efektywność ekonomiczna jest możliwa tylko wtedy, gdy maszyna działa niezawodnie przez cały okres dostępności.

Wiele przedsiębiorstw boryka się z presją kosztową. Na czym jednak nie należy oszczędzać?

Reuther: Zdecydowanie na jakości i bezpieczeństwie. Nie są to rubry regulacyjne, które należy dokonać w perspektywie krótkoterminowej. Kompromisy zwykle mają później negatywne konsekwencje – w postaci dłuższych czasów przestoju, gorszej jakości elementów lub zagrożenia dla bezpieczeństwa. Zrównoważony rozwój wynika z solidnych procesów, a nie z doraźnych oszczędności.

Pytanie na koniec: jaka jest Pana najważniejsza rada dla średnich przedsiębiorstw zajmujących się obróbką blachy, które chcą dziś zainwestować?

Reuther: Należy myśleć w kategoriach części, a nie maszyn. Ten, kto patrzy na swoją produkcję w sposób kompleksowy, analizuje koszty w całym cyklu życia produktu oraz stawia na niezawodną technologię i obsługę, tworzy podstawy dla produkcji gotowej na przyszłość.



RAMONA HÖNL
RZECZNIK DZIAŁU OBRABIARKI

