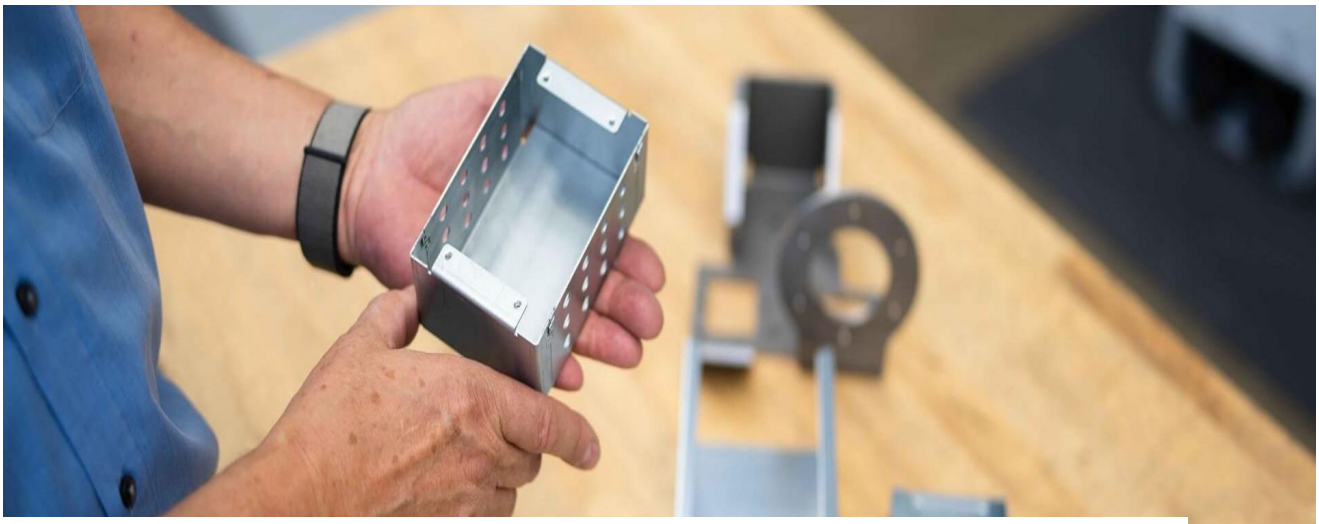

RAMONA HÖNL

„Decyduj□ce s□ koszty cz□□ci”

W wielu przedsi□biorstwach cena maszyny nadal stanowi g□ówne kryterium zakupu. Jednak cz□sto to za ma□o. O tym, czy inwestycja si□ op□aca, decyduj□ bowiem ostatecznie koszty produkcji cz□□ci. Wp□yw na to ma wiele czynników: wydajno□□ poprzedzaj□cych i nast□puj□cych etapów produkcji, liczba elementów wybrakowanych generowanych przez maszyn□ czy te□ szybko□□ reakcji serwisu w razie awarii. Tobias Reuther, dyrektor ds. systemu zarz□dzania produktami w firmie TRUMPF, wyja□nia, na co powinny zwraca□ uwag□ przedsi□biorstwa przy zakupie maszyny.

Panie Reuther, wiele □rednich przedsi□biorstw zajmuj□cych si□ obróbk□ blachy staje przed pytaniem: która maszyna naprawd□ jest odpowiednia dla mojego zak□adu? Jak Pan to ocenia?
Reuther: Przede wszystkim radz□ poszerzy□ perspektyw□. Nie chodzi o to, by kupi□ najta□sz□ maszyn□, lecz o to, by znale□□ najbardziej op□acalne rozwi□zanie dla w□asnej produkcji. Decyduj□ce s□ d□ugoterminowe koszty cz□□ci – czyli wszystkie wydatki ponoszone w ca□ym cyklu □ycia maszyny. Obejmuj□ one zu□ycie materia□u, zapotrzebowanie na energi□, nak□ady zwi□zane z obs□ug□, dost□pno□□ oraz serwis.

Brzmi to jak znacznie szersze podej□cie ni□ klasyczne spojrzenie na cen□ zakupu.
Reuther: Dok□adnie. Cena zakupu jest przejrzysta i porównywalna, natomiast bie□□ce koszty cz□sto takie nie s□. A przecie□ w wielu przypadkach to w□a□nie one stanowi□ zdecydowanie wi□ksz□ cz□□. Aby produkowa□ w sposób ekonomiczny, trzeba zrozumie□, jak wydajnie maszyna dzia□a na co dzie□ – i jak stabilna jest jej dost□pno□□ przez lata.

Które czynniki s□, z Pana do□wiadczenia, cz□sto niedoceniane w analizach rentowno□ci?
Reuther: Koszty serwisowe s□ cz□sto niedoceniane. Kluczowe znaczenie maj□ nie tylko czasy przestojów, ale przede wszystkim szybko□□ przywrócenia dzia□ania: czy cz□□ zamienna szybko zostanie dostarczona na miejsce? Czy technik serwisowy jest od razu dost□pny? Tak□e czynniki mi□kkie wp□ywaj□ znacz□co na kalkulacj□ kosztów, jak np. czas przezbrajania, komfort obs□ugi, nak□ady na szkolenia czy te□ jako□□ procesów. Podobnie pobór energii elektrycznej i wykorzystanie materia□u odgrywaj□ wi□ksz□ rol□, ni□ wiele przedsi□biorstw pocz□tkowo zak□ada. Wszystko to przek□ada si□ bezpo□rednio na koszt cz□□ci.

Z my□l□ o przedsi□biorstwach z niewielkim bud□etem inwestycyjnym firma TRUMPF wprowadzi□a na rynek specjalnie opracowan□ seri□ maszyn – modele serii 1000. Jaka idea stoi za tymi maszynami?
Reuther: TRUMPF jest znany w bran□y obróbki blachy z rozwi□za□ najwy□szej jako□ci. Dlatego nasze maszyny cz□sto nie s□ brane pod uwag□ przez przedsi□biorstwa, które dopiero rozpoczynaj□ dzia□alno□□ w bran□y obróbki blachy lub chc□ zmodernizowa□ swoj□ produkcj□ w sposób ekonomiczny. Nasze modele z serii 1000 s□ idealnie dostosowane do potrzeb tej grupy klientów. Oferuj□ ni□szy próg wej□cia przy jednoczesnym zachowaniu wysokiego poziomu niezawodno□ci procesu i

jako□ci. Szczególnie dla □rednich przedsi□biorstw jest to atrakcyjne rozwi□zanie, poniewa□ pozwala im stworzy□ stabiln□ podstaw□ dla produkcji przy niewielkich nak□adach inwestycyjnych.

Tobias Reuther kieruje w firmie TRUMPF Werkzeugmaschinen dzia□em zarz□dzania produktem.

TRUMPF jest znany w□ród firm w bran□y obróbki blachy jako dostawca produktów klasy premium. Wycinarki laserowe, takie jak TruLaser 1000, s□ jednak dost□pne w tym przedsi□biorstwie ju□ od 300 000 euro. Prasy kraw□dziowe mo□na kupi□ nawet ju□ od oko□o 100 000 euro.

Ile konkretnie kosztuj□ te maszyny i w jaki sposób przedsi□biorstwa mog□ je sfinansowa□?
Reuther: Wycinarki laserowe serii TruLaser 1000 s□ dost□pne w TRUMPF za mniej ni□ 300 000 euro. Prasy kraw□dziowe serii TruBend 1000 zaczynaj□ si□ ju□ od 100 000 euro. Dla wielu przedsi□biorstw jest to nadal spora inwestycja. Dlatego TRUMPF jako jedyny producent maszyn na □wiecie posiada w□asny bank. Zatrudnia ekspertów, którzy potrafi□ trafnie oceni□ szanse i ryzyko zwi□zane z inwestycj□, a tak□e warto□□ rezydualn□ maszyny. Doradzaj□ przedsi□biorstwom w zakresie inwestycji, przedstawiaj□c im odpowiednie modele finansowania, na przyk□ad w formie leasingu. W Europie oferta ta cieszy si□ du□ym zainteresowaniem.

Jak du□e znaczenie maj□ wed□ug Pana serwis i dost□pno□□ maszyn?
Reuther: S□ niezmiernie wa□ne. Maszyna, która stoi, nie produkuje cz□□ci – a mimo to generuje koszty. Z tego powodu nie traktujemy serwisu, dost□pno□ci cz□□ci zamiennych i konserwacji jako czego□ dodatkowego, lecz jako integraln□ cz□□ koncepcji produktu i naszej obietnicy warto□ci. Efektywno□□ ekonomiczna jest mo□liwa tylko wtedy, gdy maszyna dzia□a niezawodnie przez ca□y okres dost□pno□ci.

Wiele przedsi□biorstw boryka si□ z presj□ kosztow□. Na czym jednak nie nale□y oszcz□dza□?
Reuther: Zdecydowanie na jako□ci i bezpiecze□stwie. Nie s□ to □ruby regulacyjne, które nale□y dokr□ca□ w perspektywie krótkoterminowej. Kompromisy zwykle maj□ pó□niej negatywne konsekwencje – w postaci d□u□szych czasów przestojów, gorszej jako□ci elementów lub zagro□e□ dla bezpiecze□stwa. Zrównowa□ony rozwój wynika z solidnych procesów, a nie z dora□nych oszcz□dno□ci.

Pytanie na koniec: jaka jest Pana najwa□niejsza rada dla □rednich przedsi□biorstw zajmuj□cych si□ obróbk□ blachy, które chc□ dzi□ zainwestowa□?
Reuther: Nale□y my□le□ w kategoriach cz□□ci, a nie maszyn. Ten, kto patrzy na swoj□ produkcj□ w sposób kompleksowy, analizuje koszty w ca□ym cyklu □ycia produktu oraz stawia na niezawodn□ technologi□ i obs□ug□, tworzy podstawy dla produkcji gotowej na przysz□o□□.

RAMONA HÖNL
RZECZNIK DZIAŁU OBRABIARKI