



— RAMONA HÖNL

„Rozhodujúce sú náklady na výrobu“

V mnohých podnikoch sa cena stroja stále považuje za hlavné kritérium pri nákupe. Často však zlyháva. Či sa investícia vyplatí, v konečnom dôsledku závisí od ceny dielcov. Úlohu tu zohráva množstvo faktorov: efektívnosť predchádzajúcich a následných výrobných krokov, množstvo odpadu ktorý stroj generuje a schopnosť servisu reagovať na poruchy. Tobias Reuther, vedúci produktového manažmentu vo firme TRUMPF vysvetľuje, na čo by si podniky mali pri nákupe strojov skutočne dať pozor.

Pán Reuther, mnoho stredne veľkých podnikov obrábajúcich plech má otázku: Ktorý stroj je skutočne vhodný pre moju prevádzku? Kde si myslíte, že by bolo vhodné začať?

Reuther: V prvom rade odporúčam rozšíriť pohľad. Nie je cieľom kúpiť čo najlacnejší stroj, ale nájsť najekonomickejšie riešenie pre vlastnú výrobu. Rozhodujúcim parametrom sú dlhodobé náklady na výrobu dielcov – čiže všetko, čo vzniká počas celého životného cyklu stroja. K tomu patrí spotreba materiálu, energetické nároky, prevádzkové náklady, dostupnosť a servis.

Vyzerá to, že je potrebné oveľa rozsiahlejšie posúdenie, ako len jednoduchý pohľad na kúpnu cenu.

Reuther: Presne tak. Kúpnu cenu je vidno na prvý pohľad a je porovnateľná, no prevádzkové náklady často nie. Prítom tvoria v mnohých prípadoch podstatne väčší podiel rozhodovania. Každý, kto chce vyrábať hospodárne, musí pochopiť, ako efektívne stroj funguje pri každodennom používaní – a ako spoľahlivo je k dispozícii počas rokov.

Ktoré faktory sú podľa Vašich skúseností pri výpočtoch ziskovosti často podceňované?

Reuther: Často sú podhodnotené náklady na servis. Dôležitý sú nielen prestoje, ale predovšetkým rýchlosť opätovného uvedenia do prevádzky: Je náhradný diel rýchlo dostupný v podniku? Je technik rýchlo k dispozícii? Ktoré faktory majú tiež vplyv na úroveň nákladov, ako napríklad ľahkosť zariadenia, komfort používania, náklady na školenie alebo aj kvalita procesov? Takisto aj spotreba energie a využitie materiálov zohráva väčšiu úlohu, ako si mnohé podniky spočiatku myslia. To všetko priamo ovplyvňuje náklady na výrobu dielcov.

Pre podniky s obmedzeným investičným rozpočtom uviedla firma TRUMPF na trh špeciálne vyvinutý rad strojov – modely série 1000. Aká je myšlienka týchto strojov?

Reuther: TRUMPF je vo svete obrábania plechu známy prémiovými riešeniami. Firmy, ktoré s obrábaním plechu ešte len začínajú alebo chcú ekonomicky modernizovať svoju výrobu, preto často nepoznajú naše stroje. Naše [modely série 1000](#) sú presne prispôbené tomuto segmentu zákazníkov. Ponúka nižšiu vstupnú cenu pri zachovaní vysokej spoľahlivosti a kvality procesu. Toto je obzvlášť zaujímavé pre stredne veľké podniky, pretože im to umožňuje vytvoriť stabilný základ pre ich výrobu s primeranou investíciou.





<p>Tobias Reuther je v TRUMPF Werkzeugmaschinen vedúcim produktového manažmentu.</p>



<p>TRUMPF je u spracovateľov plechu známy ako prémiový dodávateľ. Ponúka však aj laserové rezacie zariadenia ako TruLaser 1000 už od 300.000 Eur. Ohracovacie lisy sú dostupné dokonca už od približne 100.000 Eur.</p>

Koľko konkrétne stoja tieto stroje a ako ich môžu firmy financovať?

Reuther: Laserové rezacie zariadenia TruLaser série 1000 sú v TRUMPF-e dostupné za menej ako 300.000 Eur. Ohracovací lis TruBend série 1000 začínajú už pri 100.000 Eur. Pre mnoho podnikov to je ešte stále vysoká investícia. TRUMPF je preto jediným výrobcom strojov na svete, ktorý založil vlastnú banku. Pracujú tu odborníci, ktorí dokážu ideálne posúdiť príležitosti a riziká investície, ako aj zostatkovú hodnotu stroja. Poskytujú cieleňé poradenstvo podnikom v oblasti investícií a predstavujú im vhodné modely financovania, napríklad lízingom. Táto služba je v Európe veľmi dobre prijímaná.

Aký je z Vášho pohľadu dôležitý servis a pohotovosť stroja?

Reuther: Sú mimoriadne dôležité. Stroj, ktorý je odstavený, nevyrába žiadne dielce – a napriek tomu vznikajú náklady. Preto nepovažujeme servis, dostupnosť náhradných dielov a údržbu len za doplnok, ale za neoddeliteľnú súčasť koncepcie produktu a hodnotovej ponuky. Ekonomická efektívnosť sa dosiahne iba vtedy, ak je stroj spoľahlivo k dispozícii počas celej svojej životnosti.

Mnohé spoločnosti sú pod tlakom nákladov. Kde by sa napriek tomu nemalo šetriť?

Reuther: Určite v oblasti kvality a bezpečnosti. Toto nie sú veci, ktoré by sa mali v krátkodobom horizonte škrtiť. Kompromisy sa väčšinou neskôr vypomstia – v podobe dlhších prestojov, nižšej kvality obrobkov alebo bezpečnostných rizík. Udržiateľná ekonomická efektívnosť vzniká pri spoľahlivých procesoch, nie vďaka krátkodobým úsporám.

Na záver: Aká je Vaša najdôležitejšia rada pre stredne veľké podniky spracujúce plech, ktoré chcú investovať už dnes?

Reuther: Myslite na dielce, nie na stroje. Kto rozsiahlo pristupuje k svojej výrobe, analyzuje náklady počas celého životného cyklu a spolieha sa na spoľahlivé technológie ale aj služby, vytvára základ pre výrobu pripravenú na budúcnosť.



RAMONA HÖNL

HOVORKYĽA PRE OBRÁBACIE STROJE

