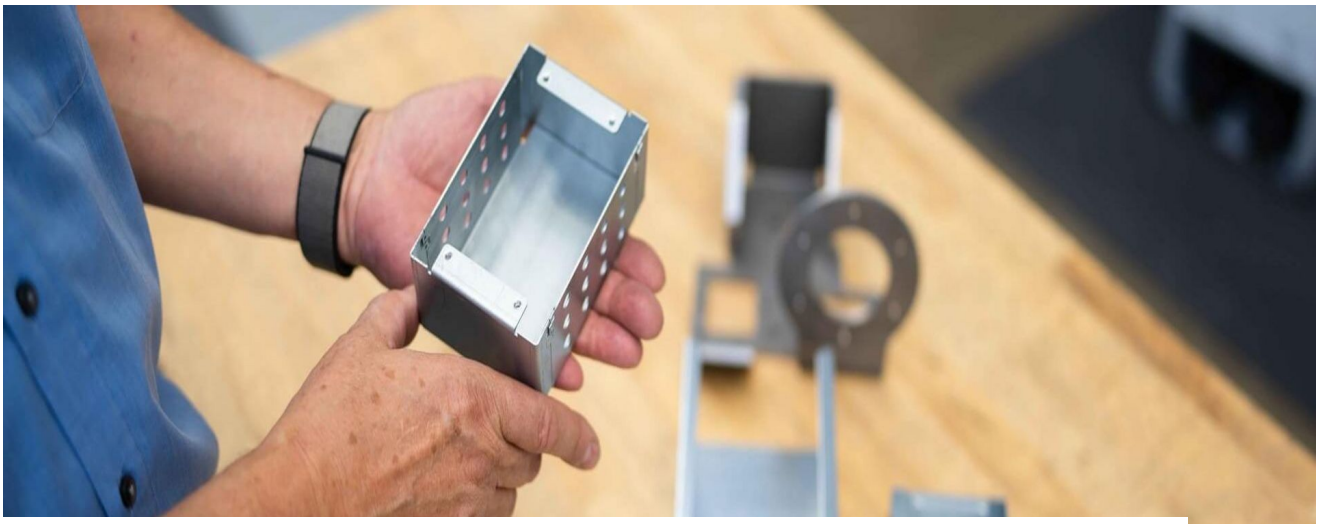


RAMONA HÖNL

"Delkostnaderna är den avgörande faktorn"

På många företag anses maskinens pris fortfarande vara det centrala inköpskriteriet. Detta är dock ofta otillräckligt. I slutändan är det delkostnaderna som avgör om en investering lönar sig. Många faktorer spelar en roll i detta: effektiviteten i föregående och efterföljande produktionssteg, mängden skrot som genereras av maskinen eller serviceteamets respons vid funktionsfel. Tobias Reuther, Head of Product Management på TRUMPF, förklarar vad företag bör tänka på vid inköp av maskiner.

Herr Reuther, många medelstora plåttillverkare står inför frågan: Vilken maskin passar till min verksamhet? Ur ditt perspektiv, var börjar man?
Reuther: Först och främst råder jag att bredda fokus. Målet är inte att köpa den billigaste maskinen, utan att hitta den mest ekonomiska lösningen för den egna produktionen. Den avgörande faktorn är den långsiktiga kostnaden för delar – det vill säga allt som uppstår under en maskins hela livscykel. Detta inkluderar materialförbrukning, energibehov, driftsinsats, tillgänglighet och service.

Det låter som ett betydligt mer omfattande tillvägagångssätt än det traditionella fokuset på inköpspriset.
Reuther: Exakt. Inköpspriset är synligt och jämförbart; driftskostnaderna är det ofta inte. I många fall står de för den betydligt större andelen. Den som vill tillverka ekonomiskt måste förstå hur effektivt en maskin fungerar i det dagliga bruket – och hur tillförlitligt tillgänglig den förblir under årens lopp.

Vilka faktorer underskattas enligt din erfarenhet ofta i beräkningar av ekonomisk genomförbarhet?
Reuther: Servicekostnaderna underskattas ofta. Det som spelar roll är inte bara stilleståndstiden, utan framför allt återställningshastigheten: Är reservdelen snabbt på plats? Är teknikern tillgänglig omgående? Även "mjuka" faktorer har en hård inverkan på kostnadsberäkningar – såsom riggningstider, enkel användning, utbildningskrav eller processkvalitet. Likaså spelar energiförbrukning och materialanvändning en större roll än många företag initialt antar. Allt detta ingår i delkostnaderna.

För företag med begränsade investeringsbudgetar har TRUMPF lanserat en specialutvecklad maskinserie – 1000-modellerna. Vad är idén bakom dessa maskiner?
Reuther: TRUMPF är känt för premiumlösningar i plåtbranschen. Följaktligen är våra maskiner ofta inte kända för företag som precis har börjat arbeta inom plåtbearbetning eller som vill modernisera sin produktion på ett kostnadseffektivt sätt. Våra 1000 modeller är exakt anpassade för detta kundsegment. Det erbjuder en lägre startbarriär samtidigt som det säkerställer hög processsäkerhet och kvalitet. Detta är särskilt attraktivt för medelstora företag, eftersom det gör det möjligt för dem att

etablera en stabil grund för sin produktion med en hanterbar investering.



Tobias Reuther leder produkthanteringen på TRUMPF verktygsmaskiner.



TRUMPF är känt bland plåttillverkare som en premiumleverantör. Företaget erbjuder dock laserskärmaskiner som TruLaser 1000 från endast 300 000 euro. Bockningsmaskiner finns tillgängliga för så lite som runt 100 000 euro.

Hur mycket kostar dessa maskiner, och hur kan företag finansiera dem?
Reuther: Laserskärmaskiner från serien TruLaser 1000 finns tillgängliga från TRUMPF för under 300 000 euro. Bockningsmaskiner från serien TruBend 1000 finns för endast 100 000 euro. För många företag är detta fortfarande en stor investering. Av denna anledning är TRUMPF den enda maskintillverkaren i världen som driver en egen bank. Här arbetar experter som är mycket kunniga när det gäller att bedöma möjligheter och risker med en investering, såväl som maskinens restvärde. De ger riktade råd till företag gällande investeringar och presenterar lämpliga finansieringsmodeller – till exempel genom leasing. I Europa har detta erbjudande mottagits mycket väl.

Ur ditt perspektiv, hur viktigt är det med service och maskintillgänglighet?
Reuther: Extremt viktigt. En maskin som står stilla producerar inga delar – men medför ändå kostnader. Därför ser vi service, reservdelstillgång och underhåll inte som ett tillägg, utan som en integrerad del av produktkonceptet och värdegrundslöftet. Ekonomisk effektivitet uppnås endast om maskinen är tillförlitligt tillgänglig under hela sin livscykel.

Många företag är under kostnadspress. Var bör man dock inte snåla?
Reuther: Helt klart när det gäller kvalitet och säkerhet. Det är inga skruvar som man bör justera på kort sikt. Om man kompromissar får man vanligtvis ångra det senare – genom ökade driftstopp, lägre komponentkvalitet eller säkerhetsrisker. Hållbar ekonomisk effektivitet är ett resultat av robusta processer, inte av kortsiktiga besparingar.

En sista fråga: Vilket är ditt viktigaste råd till medelstora plåttillverkare som vill investera idag?
Reuther: Tänk i termer av delar, inte maskiner. Den som har en helhetssyn på sin tillverkning, analyserar kostnader över hela livscykeln och förlitar sig på pålitlig teknologi och service lägger grunden för framtidssäker produktion.



RAMONA HÖNL
TALESPERSON VERKTYGSMASKINER