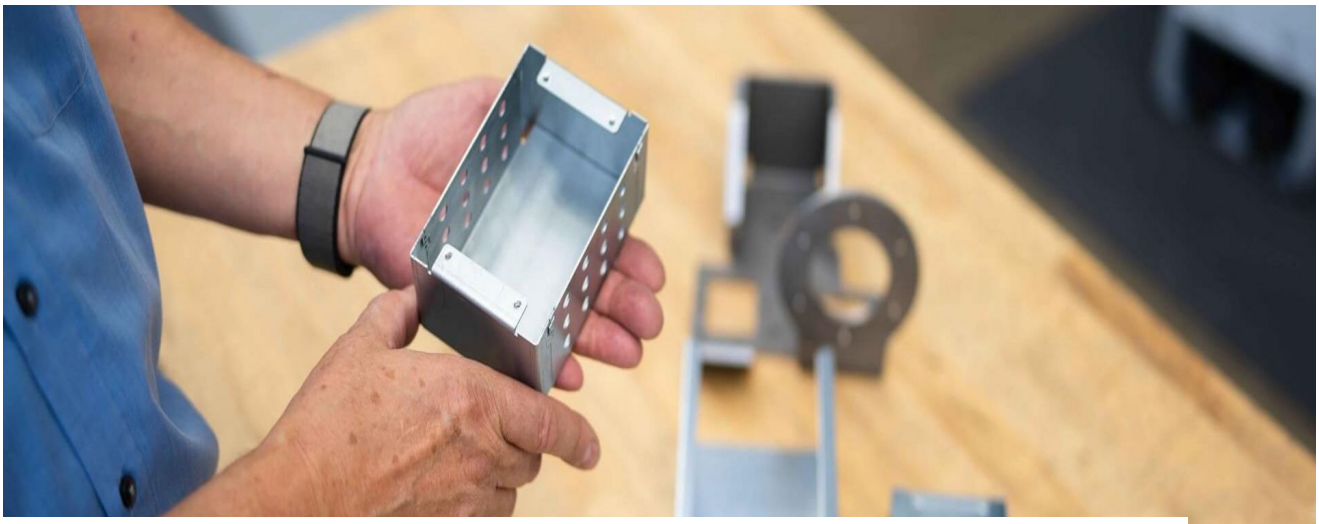


RAMONA HÖNL

“Belirleyici olan asıl unsur parça maliyetleri”

Birçok □irkette makine fiyatı hala merkezi satın alma kriteri olarak ele alınmaktadır. Öte yandan, ço□u durumda yetersiz kalır; z,ira yatırımın karlı olup olmayaca□ı günün sonunda parça maliyetlerine ba□lıdır. Bu kapsamda birçok faktör rol oynar: Yukarı ve a□a□ı yöndeki üretim a□amalarının verimlili□i, makinenin üretti□i fire miktarı veya arıza halinde servis ekibinin müdahale kapasitesi gibi. TRUMPF Ürün Yönetimi Direktörü Tobias Reuther, □irketlerin makine satın alarken neleri dikkate alması gerekti□ini açıklıyor.

Sayın Reuther, birçok orta ölçekli sac imalatçısı □u soruyla yüz yüze geliyor: □□letmeme hangi makine gerçekten uygun? Bu konuyu kendi bakı□ açınızdan ilk olarak hangi yönüyleele alıyorsunuz?
Reuther: Öncelikle, konuya bakış açısının genişletilmesini tavsiye ediyorum. Asıl önemli olan en ucuz makineyi satın almak değil, kendi üretiminize yönelikiçin en ekonomik komple çözümü bulabilmektir. Uzun vadedeki parça maliyetleri, yani bir makinenin tüm yaşam döngüsü boyunca oluşan tüm maliyetler belirleyici niteliktedir. Bu kapsama malzeme tüketimi, enerji ihtiyacı ve kullanım kolaylığının yanı sıra kullanılabilirlik ve servis de girer.

Bu yakla□ım, satın alma fiyatı odaklı tipik bakı□ açısından çok daha kapsamlı bir de□erlendirme gibi görünüyor.
Reuther: Doğru. Satın alma fiyatı açık ve karşılaştırılabilir yapıdaken bu genelde işletme maliyetleri için geçerli değildir. Oysa çoğu durumda bunlar çok daha büyük bir paya sahiptir. Ekonomik şekilde üretim yapmak isteyen herkes, bir makinenin günlük kullanımdaki verim düzeyini ve yıllar geçtikçe ne kadar güvenilir şekilde hizmet verebileceğini iyi anlamalıdır.

Deneyimleriniz hangi faktörlerin karlılık hesaplamalarında sık sık göz ardı edildi□ini gösteriyor?
Reuther: Servis maliyetleri genelde hafife alınır. Halbuki bu anlamda kritik olarak sadece arıza süreleri değil, sistemin yeniden işler duruma gelme hızıdır: Yedek parça hızlıca müşterinin yerine ulaştırılıyor mu? Bir servis teknisyenine derhal erişilebiliyor mu? Örneğin ayar süreleri, kullanım konforu, eğitim maliyetleri veya proses kalitesi gibi yumuşak faktörler de maliyet hesaplamasını ciddi derecede etkiler. Aynı şekilde, enerji tüketimi ve malzeme verimliliği de birçok şirketin başlangıçta varsaydığından daha büyük bir role sahiptir. Bunların tamamı doğrudan parça maliyetine yansır.

TRUMPF, kısıtlı bir yatırım bütçesi olan i□letmeler için özel olarak geli□tirilmi□ makine serilerini pazara sundu: 1000 Serisi modeller. Bu makinelerin arkasında yatan fikir nedir?
Reuther: TRUMPF, sac işleme dünyasında birinci sınıf çözümleriyle tanınıyor. Bundan dolayı da makinelerimiz genelde sac işleme sektörüne giriş yapan veya üretim kapsamlarını ekonomik olarak modernize etmek isteyen şirketler tarafından fark edilmiyor. 1000 Serisi modellerimiz, tam olarak bu müşteri kitlesine uyarlanmış durumda. Bunlar hem düşük maliyetli bir başlangıç olanağı sağlıyor, hem de yüksek süreç güvenilirliği ve kaliteyi garanti ediyor. Özellikle orta ölçekli işletmeler için bu

son derece cazip bir seçenek; zira makul düzeyde bir yatırımla üretimlerine yönelik stabil bir temel oluşturabiliyorlar.



Tobias Reuther, TRUMPF Takım Tezgahları'nda Ürün Yönetimi departmanından sorumlu.



TRUMPF, sac işleme sektöründe birinci sınıf bir tedarikçi olarak bilinir. Öte yandan şirket, TruLaser 1000 gibi lazerle kesim makinelerini 300.000 avrodan başlayan fiyatlarla sunuyor Bükme makineleri ise 100.000 avrodan fiyatlarla bile temin edilebiliyor.

Bu makinelerin fiyatı tam olarak hangi düzeyde ve i□letmeler bunları nasıl finanse edebilir?
Reuther: TRUMPF bünyesinde TruLaser 1000 Serisi lazer kesim makineleri, 300.000 avronun altında fiyatlarla sunuluyor. TruBend 1000 Serisi bükme makinelerinin fiyatları ise 100.000 avrodan başlıyor. Birçok şirket için bu hala dikkate değer bir yatırım. Bundan dolayı TRUMPF, dünyanın kendi bankasını işleten tek makine üreticisi olma niteliğine sahip. Bu bankada, yatırım fırsat ve risklerini ideal şekilde değerlendirebilen ve makinenin hurda değerini doğru olarak belirleyebilen uzmanlar görev alıyor. Şirketlere yatırımlara yönelik hedefli danışmanlık hizmeti sunuyor ve örneğin Leasing temelli uygun finansman modelleri önerebiliyorlar. Bu teklif Avrupa'da özellikle yüksek ilgi görüyor.

Size göre hizmet ve makine kullanılabilirli□i ne kadar önemli?
Reuther: Son derece önemli. Çalışmayan bir makine parça üretmese de maliyetler yaratmaya devam eder. Bu yüzden de, servis hizmetlerini, yedek parça bulunurluğunu ve bakım hizmetlerini ilave bir unsur değil, ürün konseptimizin ve değer taahhüdümüzün ayrılmaz bir parçası olarak ele alıyoruz. Ekonomiklik, yalnızca makinenin tüm hizmet ömrü boyunca güvenilir şekilde çalışır durumda kalması halinde sağlanabilir.

Birçok □irket kendisini maliyet baskısı altında hissediyor. Peki buna ra□men hangi alanlarda tasarruf edilmemesi gerekiyor?
Reuther: Kesinlikle kalite ve güvenlik alanlarında. Bunlar kesinlikle kısa vadede değiştirilmesi gereken ayar unsurları değil. Verilen tavizler genelde bedelini daha sonra ödetir: Daha uzun aksama süreleri, daha düşük parça kalitesi veya güvenlik riskleri biçiminde... Sürdürülebilir ekonomiklik, kısa vadeli tasarruflarla değil, stabil proseslerle sağlanabilir.

Son bir soru: Bugünün yatırım planları yapan orta ölçekli sac imalatçılarına en önemli tavsiyeniz nedir?
Reuther: Süreci makineler yerine parçalar temelli olarak düşünün. Üretiminizi bütünsel bir perspektifle değerlendirirseniz, yaşam döngüsü boyunca oluşacak maliyetleri analiz ederseniz ve güvenilir teknolojiyle servise önem verirseniz, gelecek odaklı üretimin temelini atabilirsiniz.



RAMONA HÖNL
TAKIM TEZGAHLARI SÖZCÜSÜ