RAMONA HÖNL

# 「單件成本才是決定性的」

□許多企業中，設備價格至今仍被視為最重要的採購標準。但 □種□法□往過於片面。因為一項投資是 □真正划算，最終取決於單件成本。 □其中就涉及諸多因素：前後道工序 □效率、設備產生的廢品率， □及□備發生故障時服務回應的速度 □□業在採購設備時究竟應該□注什麼□**TRUMPF** □品管理負責□ **Tobias Reuther** □此進行了解讀。

**Reuther** □生，許多中小型鈑金加工□業都會面臨一個問□：□竟什麼樣的設備才真正適□自己的工廠？您認為企業應該□哪些方面著手考慮？

Reuther: **首先，我建□企**□把關注點放得更全面□**些**□關鍵並不在於購買最便宜□設備，而是為自身生產找到最具經濟性的解決方案 □**真**□**關鍵的是長期的單件成本** ——□為設備在整個生命週期內產生的各項成本，最終都會體現在□個零件的加工成本中。其□包括材料消耗、能源需求、人工作業成本、設備可 □**性**□及服務支援□

□聽起來比只看設備採購價□要全面得多□

Reuther: **沒錯。採購**□**格**□看得見、也容易比較□， □持續運行成本往往並不明□。可在很多情況下，後者才佔據了更大的成本比重□**如**□企業希望實現經濟高效的□產，就必須瞭解設備在日常運行中的效率，以及其多年持續穩定運□□能力。

□據您的經驗，在成本效益□估中，哪些因素最容易□**低**□?

Reuther: **服務成本常**□低□。關鍵不僅在於停機□**間**□身，更在於恢復生產的速□：備件能否快速送達現場？服務技術人員能否第一 □**間**□位？此外，一些「軟性因 □」同樣也會直接影響成本核算，例如裝備時間、操作便利性、培訓 □□，以及製程品質。與此同□，能耗和材料利用率的重要性，也往往比許多企業 □**初**□想的更高。所有這些因素□最終都會直接體現在單件成本上。

□對投資預算有限的企業，**TRUMPF** □門推出□ **1000** □列機型。該型設備□後的理念是什麼?

Reuther: TRUMPF □□金加工領域一直以高端解決方□聞名。因此，對於那些剛□入鈑金加工行業，或希望以更具經濟性的方式升級□產□系的企業而言□TRUMPF □備往往並不會成為他們的優先選擇。我們□1000 □列機型，正是針對這一 □戶群體量身打造的。它□降□准入門檻的同時，依□能□提供較高的製程穩定性和□工品質。這對於中小型企業尤其具有吸引力，因為 □們□夠以相對可控的投入，為 □身的生產打下堅實基礎。

Tobias Reuther □任 TRUMPF 機台事業部產□理負責人□

TRUMPF □鈑金加工行業一直被視為高端品牌。不過，現在□ TruLaser 1000 □頻的雷射切割機，最低約 30 萬□元即可購入；而折彎機的起售價甚至已來到□ 10 □□□左右□

□些設備的實際售價是多少□企業又可以透過哪些方□融□?

Reuther: TRUMPF 的 TruLaser 1000 系列雷射切割□的售價已低□ 30 萬歐元。與此同時，TruBend 1000 系列折彎機□起□價甚至僅□ 10 萬歐元。但對許多企業而言，這依然是一筆不菲 □投□。因此，TRUMPF □為□□自有銀行的機台製造商 □能夠為客戶提供專門的融資支援。這裡的專家不僅能夠準 □評估投資機會與風險，也能夠判斷設備的殘值。他 □會針對企業的投資需求提供專 □建議，並推薦合適的融資方案，例 □□資租賃。這一模式在歐洲□場廣受歡迎□

□認為服務和設備可用性的□要性有多高□

Reuther: **極其重要**。□備□旦停機，就無法繼續□產□件，但成本卻仍在持續產□。因此，我們並不把服務、備件供應能力和保養視 □附□項，而是將其作為產品理 □和價值承諾的重要組成部分。只有設備在整個生命週期內都能保持 □□可靠的運行，企業才能真□獲得經濟效益□

□多企業都面臨成本壓力。□這種情況下，哪些方面□然□能省?

Reuther: **毫無疑問**，□品□和安全。絕不能為了□期□省成本而在這些方面進行□協。這種妥協往往會在後期付出高昂代 □————**比如更長**□停□時間、更差的零件品質， □更高的安全風險。真正可持續的經濟效益，來自穩定可靠的□產流程，而非短期節省。

□後，您最想給那些準備投□的中小型鈑金加工企業□供□麼建議□

Reuther: **要從「單件成本」出發思考，而不是只** □著□備價格。只有從整體角度□視生產體系、分析設備全生命週期成本，並依託可 □的□術與服務，企業才能為未 □打造穩定可靠的生產基礎。

**RAMONA HÖNL**

機台事業部發言人