

Prodáváme strojní čas



Představitelé společnosti GRUMANT (zleva): Zdeněk Bělín, DiS. - technolog, Josef Rašina – vedoucí divize strojů. Ing. Valeri Zakrepa – majitel, Ing. Jan Binder, MBA – výkonný ředitel

Společnost GRUMANT razantně vstoupila počátkem letošního roku se značkou Samsung na český trh s CNC obráběcími stroji. Vzhledem k tomu, že je GRUMANT dvacet let znám především jako dodavatel nástrojů a ostatní obráběcí techniky, vzniklo tak na českém trhu zajímavé spojení dodavatele strojů a nástrojů v jedné osobě. Tato kombinace je na českém trhu nezvyklá, proto mě především během mé návštěvy v GRUMANTu zajímaly zkušenosti s tímto typem nabídky zákazníkům. Ještě před příjezdem do firmy jsem vnitřně hledal odpovědi na otázky: „Proč se touto cestou na českém trhu ještě nikdo nevydal? Vždyť komplexní nabídka stroje a nástrojů musí být pro zákazníky zajímavá. Nenese toto spojení s sebou i rizika? A proč se touto cestou vydal zrovna GRUMANT?“ A tak neformálně vznikl přímo na půdě nově zbudovaného showroomu tento zajímavý rozhovor, do kterého se zapojil pan Valeri Zakrepa – majitel firmy, pan Jan Binder – výkonný ředitel, pan Josef Rašina – vedoucí divize strojů a pan Zdeněk Bělín – technolog.

Jiří Klusáček: Proč jste se rozhodli prodávat CNC stroje?

Valeri Zakrepa: Jako firma jsme dosáhli bodu vývoje, kdy cítíme potřebu dávat zákazníkům řešení na klíč nejen v nástrojích, ale řešení spolu se strojem. Jedná se o ideální kombinaci, kde je možné skloubit letité zkušenosti v oboru nejmodernějších nástrojů a technologií spolu s dodávkou strojů té nejvyšší kvality. Lépe pak můžeme zákazníkovi garantovat TOP servis včetně nástrojů, stroje a jeho provozu. Nyní jsme schopni nabídnout zákazníkovi kompletní služby již vyzrálé a známé firmy s letitými zkušenostmi. Disponujeme vlastním technologickým oddělením a širokým sortimentem moderních nástrojů pro obrábění. V týmu máme přes 40 zkušených odborníků, kteří jsou schopni vypracovat kompletní řešení technologie dle požadavku zákazníka. To vše je nyní možné získat od jediné společnosti na trhu.

Jiří Klusáček: Můžete představit značku Samsung?

Jan Binder: SMEC Co. LTD. – Samsung Machine Tool je jihokorejská společnost vyvíjející a vyrábějící obráběcí stroje, a jak již název

napovídá, spadá pod všeobecně známý průmyslový gigant Samsung. V České republice je značka Samsung známá spíše jako světový výrobce elektroniky nežli výrobce obráběcích strojů. Společnost SMEC Co. LTD. je součástí skupiny Samsung Heavy Machinery, která patří do nadnárodního průmyslového konglomerátu Samsung Group. Aby bylo možné si představit, jakou zásadní společností je Samsung z globálního hlediska, tak v tuto dobu zaměstnává po celém světě téměř půl milionu lidí. Od roku 1988 byla součástí Samsung Heavy Machinery také divize obráběcích strojů, která se v r. 1999 osamostatnila a byla založena Samsung Machine Tool Engineering Company – SMEC. Nyní se již řadu let nachází výrobní závod Samsung (SMEC) v průmyslové zóně Gimhae Industry Complex. SMEC má vysoké cíle, například plán výroby pro rok 2014 si firma stanovila na 2 500 strojů a tímto by ráda dosáhla obrátu 500 milionů dolarů. Uznějte sami, že toto jsou již přesvědčivá čísla.

Samsung je v Evropě v oblasti CNC strojů relativně mladá značka, je orientovaný na Asii a Ameriku, teprve díky navýšení kapacit expanduje i na tomto světadíle. Do této filozofie patří i budování obchodních zastoupení pro jednotlivé země, tím pádem i pro Českou republiku. S tím souvisí například i samostatná propagace značky Samsung jako výrobce CNC strojů. Jinak čeští zákazníci tyto stroje znají především z veletrhu EMO.

Jiří Klusáček: Proč jste se rozhodli zrovna pro Samsung?

Valeri Zakrepa: Důvod, proč jsme se rozhodli pro Samsung? Zaprvé je to značka, zadruhé je to konstrukce. Když se podíváte třeba tady na ten stroj, tak vidíte hodně masivní odlitek. (Přímo u stroje pak v povídání pokračuje) Jan Binder: Ta litina, to je základ stroje, pokud máte krátké nohy, tak nemůžete běžet rychle. Takže to byl základní princip, proč my jsme si je vybrali, značka a kvalita. Třeba nás přesvědčila i kvalita zpracování základních dílů, například i ty plochy, které „jakoby“ nejsou funkční, jsou u těchto strojů nabroušené. Je to ale i historie, Samsung dlouho spolupracoval s předními světovými firmami OKK a Mori Seiki, což jsou jedni z největších špičkových japonských vý-

robců. Což samozřejmě tyto stroje hodně ovlivnilo, dá se říct, že základ strojů je z Japonska.



CNC Frézka LCV500

Jiří Klusáček: Jaké jsou výhody souběžného prodeje strojů a nástrojů pro zákazníky?

Josef Rašina: Základem jsou dokonalé služby, skvělý servis, rychlá reakce na podněty zákazníků a profesionalita v každém směru. Stejně jako u poskytování služby Toolmanagement ve spojení s nástroji, optimalizací obráběcích procesů a vylepšení a zefektivnění skladového hospodářství, kterou si vzal GRUMANT za svou, bereme si za své také poskytování kvalitních a neomezených služeb při prodeji CNC strojů. Nyní jsme schopni zákazníkovi předvést stroje u nás v showroomu, kde neuvidíte pouze stroje, ale také plně funkční DNC síť s detailní vizualizací procesu obrábění v HD kvalitě. Připravili jsme pro zákazníka také rozsáhlou prezentaci upínání obrobků špičkovými svěráky a také školení na téma moderních nástrojů pro třískové obrábění. Veškeré výstupy z DNC sítě jsou přenášeny na LCD. Mimo jiné navrhujeme technologie na obrábění konkrétních obrobků, poradíme s výběrem vhodného CAD/CAM systému, poskytneme kvalitní servis a neomezenou podporu výroby každého našeho zákazníka. Vše pohromadě na jednom místě, vše od jedné firmy. Jedná se tedy o souzení několika faktorů: zkušenosti z různorodých průmyslových podniků opřené o znalosti v oblasti moderních nástrojů, kdy jsme jako firma léta posuzovali nejen kvalitu nástrojů, ale také strojů. Proto si dnes tróufáme postavit téměř dokonalou technologii, jejíž základ tvoří kvalitní stroj vybavený špičkovými nástroji, ke kterému je poskytnut veškerý servis a podpora.

Jiří Klusáček: A jaké jsou nevýhody souběžného prodeje strojů a nástrojů? Zeptám se z hlediska českého trhu, GRUMANT je známá firma, jako dodavatel nástrojů, dodáváte nástroje jak českým výrobcům strojů, tak i řadě firem, které sem CNC stroje dováží. Neuzavřete si tímto cestu k těm dalším prodejcům strojů? Protože tím, že i vy nyní prodáváte CNC stroje Samsung, tak jste vlastně jejich konkurent?

Valeri Zakrepa: My se ptáme, co přinese naše nabídka zákazníkovi. Uvedl bych názor jednoho prodejce CNC strojů, který mi přijde výstižný, v nadsázce mi řekl: „Vy jako dodavatel nástrojů jste zemědělcí, vy tu pomyslňte zahrádku stále zaléváte a staráte se o ni, my jsme myslivci, my ten stroj střílíme a nejlépe během jednoho dne zmizíme, a pak pozorujeme z povzdálí z posedu, jestli už nedozrál čas na další stroj.“ Takže, pokud se budu držet tohoto obrazného příměru, tak my dnes přicházíme a zákazníkovi hned od prahu říkáme: „My nejsme myslivci, my jsme zemědělci, dejte nám díly, které obrábíte a my vám zde uděláme vzorovou technologii, vypočteme úspory, jak byste mohli

efektivně pracovat na našich strojích, a ještě s naší podporou. Stroje můžou být stejné, ale vy potřebujete ještě spolupracovat s lidmi, kteří vám tu technologii postaví a s lidmi, kteří vám budou stavět i každou další technologii“. A to je ten velkánský rozdíl.

My neprodáváme stroje nebo nástroje, my prodáváme strojní čas, ten nejlepší s perfektním strojem a servisem okolo. Takže my konkurujeme prodejcům strojů jen do jisté míry. Můžeme samozřejmě nabídnout zákazníkovi stroj za každou cenu, jak to dělá řada dodavatelů strojů. Vydělat peníze a zmizet, my ale nezmizíme, když bude něco špatně, kdo za to může? GRUMANT! A tím bychom se vyřadili z dodávek nástrojů, z další spolupráce.

Pokud se budeme bavit o tom, že jsme konkurence výrobcům českých nebo zahraničních CNC strojů, tak se ptám, konkurence v čem? My nevyrábíme ty stroje, my nepotřebujeme jejich know-how, to nás vůbec nezajímá. Ani jim nemůžeme něco sebrat. My jen našemu zákazníkovi můžeme nabídnout různé stroje a nástroje a on si může porovnat všechny možnosti a úroveň těch strojů. Pro nás je důležité, že nabízíme Samsung, to je rozsáhlá firma, výrobce nejen CNC strojů, ale i lodního průmyslu, benzinových pump, rafinérií, spotřební elektroniky, bílé techniky a podobně. Je to obrovská divize obrovské firmy, punc kvality, navíc finančně velmi silná skupina. To není nějaká montážní firma v taiwanské džungli. Prostě Samsung, a tímto je to dané! A kvalita? Na trhu jsou stovky strojů, my víme, že neprodáváme Mercedes, ale také víme, že prodáváme poctivou Octavii nebo Superb, nehledě na cenu servisu. A lidé vědí, proč Samsung kupují. A nás zajímá především zákazník.

Jan Binder: Vrátil bych se ještě jednou na začátek k našemu rozhodnutí prodávat CNC stroje, samozřejmě, že jsme to zvažovali, ale došli jsme pevně k přesvědčení, že je to přirozený vývoj událostí, a ten se nedá zastavit.

Jiří Klusáček: Chápu, že pro zákazníka je toto jasná výhoda. Popisujeme ale ideální případ čistého stolu, kdy si zákazník jde koupit stroj. Nyní je ale rok 2014 a většina firem už nějaké CNC stroje má, nechtějí řešit další značku, další servis, dalšího technologa, další telefonní číslo.

Valeri Zakrepa: Ne, to není vůbec omezující, s tím se nesetkáváme, takto konzervativních zákazníků je málo. Argument „máme stejnou značku“ není pro nás omezující, týká se tak 5 % případů, jde zejména o velkoseriovou výrobu, kde se koupí takzvaně „stroj stejné lajny“.

Josef Rašina: Jiná značka, servis, technolog, nástroj, telefonní číslo. To není na škodu, to je výhoda, zejména v případě, že všechno dodává jedna firma. To pak je ideální případ pro zákazníka, tomu přijde stroj s nahanými programy, nástroje, zmáčkne start a padá jeden obrobek za druhým, no a když to nefunguje, tak je tu jen to jedno telefonní číslo – na GRUMANT!

Jiří Klusáček: Kolik takových zákazníků je? Teoreticky by takoví měli být všichni, ale zajímá to všechny? Ve firmách je nějaká struktura, kompetence, historie.

Valeri Zakrepa: Podle ohlasů a referencí z prodeje CNC strojů cítíme, že zákazníci začínají jinak uvažovat, je pro ně obtížné dát si dohromady všechno sami, veškerou technologii a podobně, to je naše výhoda. Nyní jsme s naší organizovanou a jednotnou prezentací prakticky na vrcholu nabídky. Technologie na klíč od jednoho dodavatele, co proti tomu může zákazník říct? To hraje pro nás. Pokud jsou ale ve firmách nějaké nefunkční procesy či staré vazby, tak to hraje proti nám, to musíme rozbírat. Kdyby jednal zákazník objektivně, tak proti našemu modelu prodeje technologie nic nenajde, alternativa není. Naší nabídkou pokryjeme 90 % konvenčního obrábění, nemáme v nabídce supersložitý stroje, jako například víceřetenové automaty, stroje na 5-osé obrábění, kterých je 10 % na trhu. Takže

v nabídce komplexní dodávky technologie od jednoho dodavatele „selháváme“ v 10 % případů. V našem případě to ale není minus, my to zákazníkům klidně upřímně řekneme, my neprodáváme za každou cenu, neprodáváme nic, v co sami nevěříme. Tato strategie je možná z krátkodobého pohledu nevýhodná, ale z dlouhodobého hlediska se vyplácí.

Jan Binder: Ještě jednu poznámku k této věci, Když má běžný prodejce stroje zajímavou aplikaci, zajímavou poptávku, tak samozřejmě také připraví komplexní nabídku technologie, samozřejmě umí výrobek obrobít a vše garantovat pod jednou střešou. Ve skutečnosti ale nakoupí nástroje od jiné firmy – většinou od renomovaných značek – ty jsou ale cenově dost mimo naši nabídku, někdy i násobně při stejné produktivitě.

Hotový obrobek, na to zákazníci slyší!



Showroom se stroji: CNC soustruh PL20M a CNC frézka LCV500

Jiří Klusáček: Takže tyto stroje, které vidím, využíváte na ukázku obrábění zákazníkům?

Zdeněk Bělín: Ano, když chce nějaký zákazník vidět jak naše stroje fungují, co umí, v jakých časech a kvalitě, když potřebuje komplexní technologii, tak jsme schopni ji nejen nabídnout, ale i v reálu odprezentovat. Takový zákazník je pro nás ideální, ten, který má konkrétní produkci, konkrétní představu a řekne nám, co potřebuje vyrábět.

Jiří Klusáček: Můžeme si stroje blíže představit?

Jan Binder: Samsung má v zajímavou koncepci soustruhů (otevíráme kryt stroje). Zde vidíte tuhou masivní konstrukci lože. Každý výrobce jde jiným směrem, někdo má lineární vedení, které má rychlejší posuvy, Samsung jde spíše směrem stabilního stroje. Většina těch strojů je dělaná na kluzném vedení, to znamená, že jsou schopny obrábět větší hloubky třísek, jsou stabilnější atd. Protože když si to v reálu vezmete, tak některý výrobce uvede například rychlejší posuv, třeba 50 m/min, ale v reálu těch 50 m/min nedocílí díky náběhovým křivkám, zpomalení, navíc v reálu, pokud to není těžká sériová výroba, to není potřeba. Čím se většina korejských strojů hodně odlišuje včetně Samsungu, je tato revolverová hlava. V Evropě ve většině případů je upnutí nástrojů řešeno VDI držáky, které jsou drženy jedním šroubem za válec a za zoubky. Zde jsou použity revolverové hlavy BMT, kde jsou všechny držáky upnuty čtyřmi šrouby, (ukazuje robustní poháněný držák vážící snad patnáct kilo). To znamená výrazně větší tuhost u tohoto typu držáků. A to jak u poháněných, tak u soustružnických. A opravdu, dají se s tím dělat zázraky.

Valeri Zakrepa: Musím říct, že v tomto jsme nejdříve trochu závažali, toto řešení není v Evropě obvyklé. Pak jsme ho ale ocenili,

to násobně zvýšení tuhosti, a zvýšení tuhosti je základem úspor. Umožňuje vyšší objem třísek, nástroje tak neodchází, prostě všechny parametry jdou nahoru, a tak jsme si řekli: „To naopak musíme propagovat! Nebudeme upínání VDI držáky měnit, když to mají v Samsungu zavedené, tak to asi nedělali jen tak.“ A pro zákazníka to není velký rozdíl, prostě rozhodli jsme se nabízet toto řešení. A nechali to beze změny.

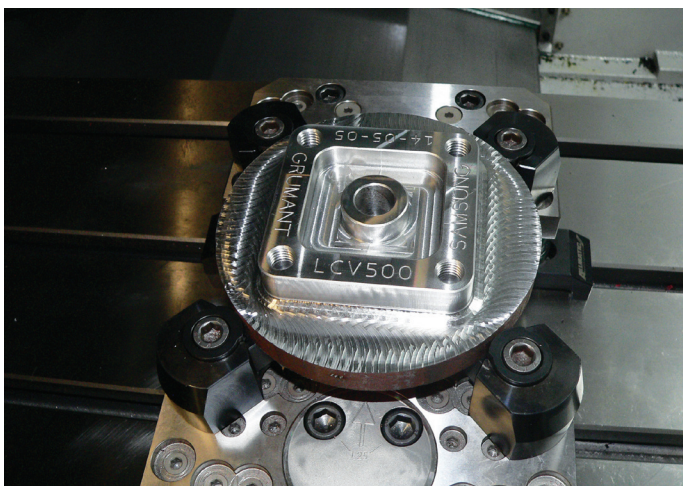
Jan Binder: Další výhoda u Samsungu je, že pokud je osazen hlavou s poháněnými nástroji, tak je automaticky osazen základní sadou držáků. To znamená, že nemusíte kupovat VDI samostatně pro upnutí nožů, automaticky máte stroj vybavený jak klasickými, tak poháněnými držáky – dva poháněné radiální, dva axiální.



Ukázky obrobků

(Během našeho povídání probíhá na soustruhu ukázka obrábění vzorového kusu)

Zdeněk Bělín: Tento typ obrábění není sice ideální na soustruh, je to vzorek, který jsme si dělali jenom pro sebe, a na kterém jsme si chtěli vyzkoušet všechny základní operace, které ten stroj dokáže. To znamená vrtání v ose, mimoosé vrtání, frézování, zapichování, závitování. Hotový obrobek, na to zákazníci slyší!

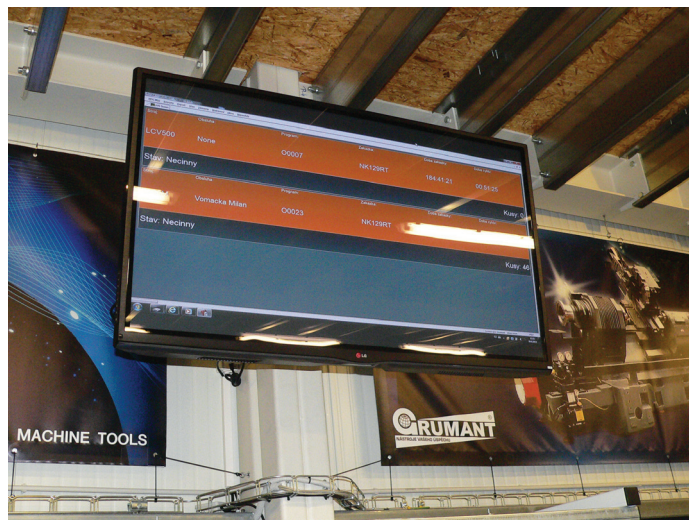


Ukázka obrobku na frézce, obrobek upnut ve svěráku Allmatic

Jiří Klusáček: Co mě zaujalo, je velká obrazovka pod stropem haly.

Josef Rašina: To je DNC systém zapojený se strojem přes wi-fi. Výstup dat ze stroje vidíte na obrazovce, ale můžete ho vidět i na počítači či telefonu. Spojení řídicího systému se sítí je obohaceno o program – nastavbu, který sleduje, jestli je stroj v provozu, jak je vytížený, jestli jede podle programu. Slouží tak majitelům jako zdroj informací

co zlepšit, kterým směrem se orientovat, jak odstranit neproduktivní časy. Informuje o aktuálním stavu, kdy upozorní na stroj, který nejede, ale umožní se i zpětně podívat na produkci například noční směny či na víkendový provoz. Přesně určí, kolik času obsluha programovala, obráběla, upínala, seřizovala a za jakých podmínek stroj jel, kolik kusů vyrobil a podobně. Když byl stroj nečinný, musí operátor vysvětlit proč.



Obrazovka DNC systému s aktuálními údaji činnosti stroje

Valeri Zakrepa: Samozřejmě je to i čistě psychologická záležitost, jakmile se taková obrazovka objeví na hale a všichni na ni vidí, je produktivita obrábění výrazně vyšší. Když je stroj nečinný, problém se za-

čne hned řešit. Investice ve výši jenom okolo 120 000 Kč se okamžitě vyplatí, majitelé často nemají vůbec přehled o efektivitě své výroby. Uvažují v jiném režimu, mají zakázku řádově v milionech, nestíhají, proto uvažují o tom, že musí koupit nový stroj, ale ve skutečnosti jim stroje jedou třeba na 60 %. Primárně není cílem chytout obsluhu stroje s tím, že má prokazatelné rezervy a vzít lidem prémie, ale ušetřit miliony unikající ve výrobě. Od GRUMANTu dostane zákazník nyní stroj, nářadí, odladěný program a ještě „hlídacího psa“!

Jiří Klusáček: Tradiční doménou GRUMANTu jsou nástroje, jaké máte novinky v sortimentu?

Zdeněk Bělín: Neztrácíme dech ani v oblasti nástrojů, které se již tradičně podrobily inovacím a změnám, aby byly ještě efektivnější, odolnější a měly delší životnost. Otázkou pro nás možná bylo, jak tyto skvělé vlastnosti nástrojů předat našim zákazníkům, jak jim ukázat, že to nejsou pouhá slova. V minulosti vznikl nápad, že zákazníkům budeme prezentovat špičkové svěráky pomocí našeho pojízdného showroomu – svěrákového vozu. Dali jsme si za cíl seznámit zákazníky s výhodami koupě těchto špičkových výrobků. Vzhledem k tomu, že se tato strategie osvědčila, tak jsme naše „svěrákové“ vozidlo obohatili o kompletní sortiment námi nabízených nástrojů. Zákazník má tedy možnost vyzkoušet si kvalitu a funkčnost nejen svěráků, ale také všech našich nástrojů. Z obrázků a výkresů prostě některé věci nevyčtete. Obecně se k novinkám stavíme pozitivně, protože je třeba inovovat, je třeba přinášet nové věci, přicházet s novými možnostmi a nápady.

Děkuji za rozhovor

Jiří Klusáček – ředitel vydavatelství Infocube