

Ptáte se, proč jsme si zvolili Grumant jako našeho hlavního partnera?

Na začátku nové éry naší společnosti, která je spojena se začátkem spolupráce s firmou Grumant byla stanovena nová strategie firmy ohledně produktivity a zeštíhlení nákladů na provoz třískového obrábění. Vzhledem k tomu, že se jednatel společnosti rozhodnul změnit organizační strukturu firmy, došlo k přehodnocení a zjištění, jak málo produktivity jsem za naše vysoké náklady spojené s nákupem nástrojů dostávali.

Všem doporučuji si na začátku plánované spolupráce vyslechnout, čeho všeho je možnost dosáhnout se strategickým partnerem v oblasti třískového obrábění, jakým firma Grumant bezesporu je. Nový začátek může nastat, pokud se nebudou vyskytovat negativní vedlejší vlivy.

Po naší první schůzce se zástupci Grumant jsem si samozřejmě myslel své, když mi pracovníci společnosti Grumant prezentovali jejich širokou nabídku a neomezený servis. Nicméně náš stav byl takový, že jsme se rozhodli řešit komplexně náhradního dodavatele nástrojů a došli jsme k závěru, že nabídka je to velice zajímavá - nechám pracovníky Grumantu předvést, co vše jsou schopni dokázat. Stejně tvrdili, že **vše bude nejdříve předvedeno v praxi zcela zdarma, takže vůbec nebyl důvod to nezkusit.**

Po několika úvodních jednáních a zhruba jednotýdenní přípravě jsme začali naostro osazovat naše stroje jejich nástroji a technologií a to za přesně určených parametrů a za stálé přítomnosti jejich technologů. K udivení mému a mých kolegů šlo vše opravdu dobře. **Úspěšnost a vysoká efektivita jejich prvního zvoleného řešení byla více než 95-ti % , na vše měli navíc vždy připraveny dvě až tři varianty řešení a jedno z nich nakonec ve všech případech přineslo perfektní výsledek.** Byl jsem také velice přejemně překvapen odezvou našich operátorů u strojů, kteří byli individuálním přístupem a profesionalitou technologů mile překvapeni. Technologové se totiž na dlouhý čas stali jejich rovnocennými partnery, kteří mají společný cíl - optimalizaci obrábění.

Jak všichni z naší branže víme, toto není nic jednoduchého. Je velice složité osadit několik strojů současně, optimalizovat technologie a vše dohromady odlaďovat. Do toho procesu vstupuje nesčetné množství komplikací a proměnných, jak subjektivních, tak i objektivních.

Po rychlém překonání všech překážek ve výrobě a úspěšném zavedení a následném bezproblémovém používání nástrojů od Grumantu jsme se dostali k dalšímu kroku spolupráce. **Kompletně a zdarma nám zajistili skladové hospodářství nejen s nástroji, ale i s doplňkovým sortimentem jako jsou brusné**



kotouče či měřidla. Nemusíme se o nic starat, vše spravuje náš dodavatel a my jen průběžně kontrolujeme a zaplatíme faktickou konečnou spotřebu. Zároveň ale máme perfektní přehled a to na základě námi definovaných reportů, které pravidelně dostáváme. Je to pro nás velice výhodné, hlavně pro mého nadřízeného a mě samotného, že nemusíme stále vytvářet zbytečné dokumenty (poptávky, objednávky atd.) a následně si nechávat vše schvalovat. Vše funguje automaticky a hlavně za zhruba poloviční náklady než s konkurenčním dodavatelem, který nám neposkytl ani účast na servisu. **V zásobách nástrojů nám neleží žádné peníze a platíme jen to, co aktuálně spotřebujeme. Nehledě na to, že máme k dispozici cca do 40 sekund přístup ke kompletnímu nástrojovému osazení co potřebujeme v naší výrobě – to je opravdu k nezaplacení!**

Po krátkém, asi jednoměsíčním zvykání na společnou spolupráci jsme si nechali technologii Grumant kompletně znormovat a odladit díly, které se v uvedené době vyráběly. Díky tomu se po přezkoumání programů a technologií podařilo v průměru uspořit asi 40% výrobních časů jednotlivých dílů oproti původním normám. **Těch 40% úspor pro nás znamená fakticky téměř zdvojnásobení našich výrobních kapacit a to bez jediné koruny investic do nákupu nových strojů a dalších milionových nákladů** – proběhla pouze změna „dodavatele nástrojů“, která nám přinesla takto fakticky a výrazně pozitivní ekonomické výsledky. Termín „dodavatel nástrojů“ dávám v tomto případě záměrně do uvozovek, protože přidaná hodnota, jakou nám Grumant se svými nástroji ve skutečnosti dodává, jej posunuje do úplně jiné kategorie, do kategorie strategických partnerů.

K výše zmíněnému, kompletního servisu, kterého se nám dostává a který dnes máme k dispozici, není co vytknout. Každý týden u nás probíhá jednání, kde zástupci Grumant představují nové návrhy a řešení na další zproduktivňování a **optimalizace výroby ve všech oblastech nespojených – upínání obrobků, přípravků, měření, změny přístupu obsluh k některým specifickým operacím, on-line sledování procesu obrábění a parametrů těchto procesů apod.**

Rád bych také zmínil skutečnost, že naše společnost ušetřila nemalé finanční prostředky omezením počtu

technologů a přípravářů výroby, protože tuto mezeru u nás zaplnil Grumant. Takt uvolněné vlastní kapacity dnes naopak zaměstnáváme prací, spojenou se servisem pro naše klienty, na stavbu databáze našich řídicích programů a na odladění interních procesů chodu firmy apod. Obecně lze říci, že všechna práce dnes probíhá plynule a bez zbytečné nervozity, která byla dříve patrna v souvislosti s nízkými výkony.

Závěrem bych chtěl velice poděkovat za 100% profesionální a nepřetržitý servis zástupců firmy Grumant s.r.o.

Všem představitelům jiných výrobních provozů, který by rovněž rádi optimalizovali své výrobní procesy i náklady mohu vřele doporučit navázat s touto společností spolupráci. Zmíněné skutečnosti a faktické výsledky, které byly u nás dosaženy jsou jasnými důkazy toho, že v dnešní složité ekonomické situaci potřebujete mít silného strategického partnera na poli zajištění strojírenské výroby. Následně totiž získáte neotřesitelnou pozici efektivního ziskového výrobce, který se nemusí obávat ani ekonomické krize, protože ta postihuje především ty, kteří svoji činnost provozují neefektivně nebo mají skryté rezervy.

Vladimír Matouš
vedoucí výroby,

Reis Robotics ČR - strojírenství spol. s r.o.

