

TOOLMANAGEMENT – MODERNÍ TREND V OBLASTI DISTRIBUCE NÁSTROJŮ

Společnost KV Final, s. r. o., je ryze českou firmou sídlící na Mladoboleslavsku, která se již od roku 1991 dynamicky rozvíjí v oblasti výroby kovových dílů pro automobilový průmysl. Za více než dvacet let se rozrostla do týmu čítajícího přes 200 lidí, kteří jsou odborníky v odvětvích jako vývoj a konstrukce, výroba lisovacích nástrojů, sériová výroba lisovaných dílů či výroba obráběných dílů na CNC strojích.

Díky moderně vybaveným výrobním halám je firma KV Final ve všech fázích výrobního procesu samostatná a orientuje se zejména na výrobu složitějších celků a sestav, přičemž dokáže kombinovat mnoho různých technologií, jako obrábění, elektroerozivní, lisovací,

níh tří let, které byly pro další růst a směřování firmy naprosto klíčové. Tehdy zahájili spolupráci se strategickým partnerem pro obrábění, společností Grumant, s. r. o. Autor článku věří, že níže popsané zkušenosti přinesou čtenářům prospěšné informace pro jejich práci.



Tým společnosti KV Final

svárečí a dále různé povrchové úpravy včetně kalení. Každý výrobní proces podléhá systému managementu jakosti ISO TS 16949, čímž splňuje nejnáročnější podmínky kladené na jakost výrobků pro automobilový průmysl. Tajemství úspěšného růstu každé firmy a vysoká úroveň výroby jsou vždy výsledkem celé řady pečlivě a systémově promyšlených kroků. Jedním z nich je volba klíčových obchodních partnerů. Nejinak je tomu i ve firmě KV Final.

Volba vhodného partnera

Jak už to u firem vyrábějících kovové díly pro automobilový průmysl bývá, srdcem je nástrojárna s vlastní konstrukcí a technologií. Výběr hlavního technologického partnera a dodavatele pro úsek třískového obrábění je proto mimořádně důležitým a zodpovědným rozhodnutím, které velmi výrazně zasahuje do produktivity a kvality výroby. K tomuto závěru v KV Final dospěli na základě vývoje posled-



Pohled na CNC obráběcí stroje provozované ve firmě KV Final

Krise ku prospěchu

V roce 2008 začali ve firmě KV Final pociťovat určité náznaky stagnace v rozvoji firmy, což bylo před blížící se hospodářskou krizí zlověstné. Podařilo se však nastartovat řadu preventivních úsporných opatření, ze kterých se jako velmi významná ukázala přísná revize dodavatelů a důsledný výběr těch nejlepších. Při hodnocení se zaměřili nejen na samotné dodávky materiálu nebo komodit, ale uvažovali s co možná nejširším využitím veškerých služeb a servisu, které jsou dodavatelé schopni poskytnout navíc – s přidanou hodnotou, kterou by jinak museli pokrýt z vlastních zdrojů. V segmentu nástrojů a technologií obrábění z tohoto hlediska nejvýrazněji mezi nepřeborným množstvím dodavatelů vyčnívala firma Grumant, nabízející nejen veškeré nástroje a příslušenství pro obrábění, ale především silnou technologickou podporu. Do té doby byla zdejší situace v nákupu nástrojů popravdě trochu chaotická – bez většího systému se kupovalo za různé ceny a za různých podmínek od většího množství firem. To se však změnilo, když v roce 2009 zahájili širší spolupráci s firmou Grumant. Tato změna přišla právě včas – i díky jejich vstřícnosti, ochoť, nadstandardní podpoře a výrazně nižším cenám se podařilo přečkat největší vlnu tehdy nastupující krize bez jakékoliv újmy. Zpočátku šlo především o optimalizaci a zefektivnění výroby, což se podařilo a během této fáze klesly náklady na nástroje v řádu několika desítek procent. Výroba se dramaticky zlevnila. V roce 2010 tuto spolupráci korunovalo zavedení systému toolmanagementu a pořízení toolboxu, který kromě dalšího snížení nákladů a zjednodušení distribuce nástrojů přinesl i další značné navýšení efektivity výroby a on-line kontrolu nákladů a spotřeby nástrojů. V tomtéž roce proběhla ve firmě určitá reorganizace, jak ve vedení společnosti, tak ve výrob-



Robotizované svařovací pracoviště



Ukázka produkce dle výkresové dokumentace zákazníka



ním programu, který se rozšířil o nové díly vyráběné sériově. Také přišly první větší zatěžkávací zkoušky, které prověřily kvalitu spolupráce a správnost naší volby. Tehdy firma Grumant překvapila vysokou mírou odbornosti, flexibility a účasti jejich technologů na přípravě našeho výrobního programu. Vypracovali podrobné technologie na všechny důležité díly, které následně také odladili s co nejpříznivějším poměrem produktivity/životnosti nástrojů. Podíleli se na kompletní přípravě velice obtížně obrobitelných nerezových dílů, které se s jimi odladěnou technologií vyrábějí efektivně a ve velkých sériích dodnes. Vedení firmy KV Final bylo příjemně překvapeno, protože s podobným pojetím technologické podpory se předtím u jiných, „značkových“ dodavatelů nástrojů nesetkalo, a to byly jejich ceny v průměru o 30–40 % vyšší. Předchozí dodavate-

lé vlastně žádný velký technologický servis neposkytovali.

A jak se na celou záležitost s odstupem času dívá jednatel společnosti a vedoucí technického a výrobního úseku KV Final Ing. Oldřich Vlček ml.?

„Z dnešního pohledu vidím, že mé rozhodnutí zvolit za klíčového partnera segmentu obrábění a technologií firmu Grumant se ukázalo jako správné a nadčasové. Za uplynulé tři roky Grumant přesvědčil, nejen že „umí“ a rozumí své profesi, ale také, že jeho styl a metody práce jsou totálně jiné a pro zákazníka jednoznačně lepší a přínosnější než ty, které jsou bohužel běžné u jiných dodavatelů nástrojů. Ukazuje se, že styl práce a kvalita poskytovaného servisu, který tato společnost předvádí, se navíc s časem nemění, pouze se zdokonaluje v souladu s nejnovějšími trendy a také v rozsahu nabízeného sortimentu. A jsem velice rád, že toto

mohu prohlásit, protože v minulosti nám někteří jiní dodavatelé nástrojů rovněž nabízeli „rozsáhlý servis, vysoký nárůst produktivity, úspor“ apod., vždy to však byla jen záminka a slib, končící dodávkou nástrojů často nevalné kvality nebo pro nás nevhodných. Oceňuji jak velkou míru profesionality ze strany vedení, technologie a vůbec celého rozsáhlého týmu firmy Grumant, tak především i velice vstřícné a seriózní jednání jejich obchodního zástupce, který je vždy po ruce našim potřebám. Fakticky je stálým a hodnotným členem našeho týmu, ale bez nároku na mzdu.“ Tolik konstatování jednatele společnosti ing. Vlčka ml.

Každý, kdo má alespoň nějaký přehled ve strojírenství, dokáže ocenit výše uvedená fakta, důsledky a pozitivní dopady zde popsané spolupráce. Přínos pro výrobní firmu je nepopíratelný.

-OV-

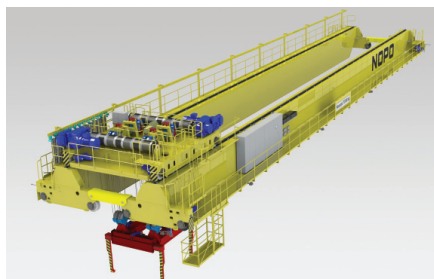
NÁRŮST DÍKY EXPORTU

Celkem 137 milionů korun utřil podle předběžných výsledků v roce 2012 významný český výrobce zdvihacích, transportních, skladovacích a dalších logistických systémů – společnost NOPO Engineering Hradec Králové. Meziročně to představuje nárůst o více než 80 procent. Zhruba 56procentní navýšení přitom zaznamenal export, který se na celkovém obratu firmy podílí jednou třetinou. V roce 2013 královéhradecká inženýrská organizace, která zaměstnává přibližně 40 lidí, předpokládá další téměř třetinový vzestup tržeb až na hranici 180 milionů korun. Plánovaný vývoz přitom vzroste o 78 procent a dosáhne 59 milionů korun.

Za výrazným růstem výkonů NOPO Engineering stojí sílící investiční aktivity zákazníků z automobilového průmyslu a z výroby obráběcích strojů, částečně také z energetiky, papírenství a z některých dalších, hlavně strojírenských odvětví. Přitom převládá zájem o speciální jeřábovou techniku a manipulátory.

Nejprestižnější exportní zakázku firma aktuálně zajišťuje pro nově budovanou slévárnu šedé litiny automobilky Audi v německém Munchmünsteru. Zhruba 15milionový

kontrakt, uzavřený na přelomu ledna a února tohoto roku, počítá s dodávkou procesních jeřábů o nosnosti 50 tun. Tato zařízení přitom hradecká společnost musí do Munchmünsteru odeslat už v květnu a červnu. Podle obchodního ředitele Jaromíra Tlustého významnou roli mj. sehrály i dobré reference z mladoboleslavské Škody Auto, s níž NOPO Engineering spolupracuje přes čtrnáct let.



Sestava jeřábu s kočkou instalovaného firmou NOPO Engineering v nové lisovně Škoda Auto.

K dalším významným zakázkám společnosti v prvním čtvrtletí roku 2013 patří výroba speciálního manipulátoru na třídění textilních rolí. Zařízení si spolu s březnovou mon-

táží ve své nové továrně v Egyptě objednal lucemburský producent netkaných textilií Pegas Nonwovens SA. V těchto dnech NOPO Engineering také dokončuje montáž dvou plně automatizovaných jeřábů s unikátní automatickou přísávkou v budované papírně v Indonésii.

Veliký potenciál management NOPO Engineering vidí na ruském trhu, který se na celkovém exportu firmy už dnes podílí 30 procenty. Společnost se při plánovaném rozvoji obchodních aktivit v tomto perspektivním teritoriu navíc může opřít o reference z minulosti. Logistické systémy od královéhradecké inženýrské organizace už totiž pracují v Nižním Tagilu, Jekatěrinburgu a v dalších městech Ruské federace. Koncem loňského roku například v novém podniku nadnárodní společnosti Magna v Nižním Novgorodu uvedli do provozu speciální jeřáb o nosnosti 50 tun. Tím tak dokončili první etapu rozsáhlého projektu pro ruské závody tohoto světového producenta automobilových dílů a komponentů z plastů. Magna si následně objednala další technologie pro své výrobní jednotky v Petrohradu a ve městě Kaluga u Moskvy.

MGR. RADIM HORÁK