

DEFINIOWANIE WARTOŚCI PRZY WYBORZE DOSTAWCY Z PERSPEKTYWY NSK



Jak zmierzyć wartość, jaką zapewnia Twój dostawca części zamiennych

Odnoszący największe sukcesy producenci dobrze wiedzą, jak ważną rolę w ich sukcesie odgrywa wyposażenie kapitałowe. Poświęcają wiele troski i czasu procesowi podejmowania decyzji zakupowych i rozważnie wybierają swoich dostawców. Kuszące jest jednak, aby do wsparcia i konserwacji tego wyposażenia przyłożyć mniejszą wagę. Części zamienne, takie jak łożyska, środki smarne, produkty liniowe i sprzęgła są często traktowane jako elementy eksploatacyjne, wybierane w oparciu przede wszystkim o cenę i dostarczane przez dostawców, którzy zaoferują je najtaniej.

Jednakże w nowoczesnym, szczupłym środowisku produkcyjnym każda operacja zależy od płynnego, niezawodnego przebiegu wszystkich pozostałych operacji.

W przypadku maszyny do odlewania ciągłego pracującej w stalowni nieoczekiwane, przedwczesne uszkodzenie łożyska w maszynie znajdującej się wcześniej na linii produkcyjnej prowadzi do zamknięcia całej linii. Jeżeli w linii zasilającej przemysłową sprzężarkę pneumatyczną wystąpi nieszczelność lub zatrze się łożysko w silniku, cały proces produkcji oparty na urządzeniach pneumatycznych ulega wstrzymaniu. Jak wiemy, w środowisku przemysłowym czas to – dosłownie – pieniądz. Wyłączenie systemu, badanie i analiza awarii, naprawa oraz ponowne uruchomienie produkcji pochłania czas (pieniądze). Bardzo dużo czasu (pieniędzy).

Wybór dostawcy to nie tylko części

Przekleństwem każdej działalności produkcyjnej jest nieoczekiwane i nieplanowane przerwanie tej działalności. Aby zminimalizować liczbę takich incydentów mądrzy producenci szukają dostawców, którzy dostarczą nie tylko dobre produkty, ale także zapewnią praktyczną wiedzę techniczną oraz doświadczenie pozwalające zapobiec przerwom w produkcji i których dokładna znajomość zarówno produktu, jak i środowiska produkcyjnego pomoże przewidzieć, zorganizować i przeprowadzić skuteczne, zaplanowane wcześniej prace konserwacyjne i naprawy. Tutaj dokładnie widać wartość dostawcy części zamiennych, który dostarczy nie tylko produkt.

Jak wybrać właściwego dostawcę

Poniżej przedstawiono kluczowe kwestie związane z wyborem każdego dostawcy części zamiennych, pozwalające zapewnić jak największą wartość w całym łańcuchu dostaw związanym z działalnością.

- › **Zaangażowanie w sukces klienta:** posiadanie technologii i inwestycji produktowych wykraczających poza kształt, dopasowanie, funkcję i cenę
- › **Globalność i wielobranżowość:** możliwość korzystania z globalnych źródeł i zaopatrywania globalnych klientów oraz ekspercka wiedza dotycząca różnych branż, zapewniająca wgląd operacyjny, którego nie mają mniej doświadczeni dostawcy
- › **Wszechstronny i elastyczny interfejs techniczny:** od prostych danych technicznych i dostępnych treści poprzez wymienne narzędzia projektowe po techniczne partnerstwo z klientem, pozwalające na optymalizację projektowania procesu, zarządzanie projektami oraz wsparcie utrzymania ruchu w zakładach
- › **Silna współpraca w ramach kanałów:** solidność firmy, zapasów magazynowych i struktur logistycznych pomiędzy kluczowymi dostawcami i dystrybutorami

DEFINIOWANIE WARTOŚCI PRZY WYBORZE DOSTAWCY Z PERSPEKTYWY NSK



W jaki sposób lepszy dostawca może wpływać na działalność

Jeżeli wyjdziemy od obowiązującego w przemyśle aksjomatu, że cena zakupu komponentu to bardzo niewielki procent – 15% – całkowitych kosztów operacyjnych tego komponentu, wówczas musimy wybierać dostawców w oparciu o to, w jaki sposób są w stanie wpłynąć na pozostałe 85% kosztów.

- › **Ich produkt jest lepszy:** lepszy projekt i jakość oraz trwałość
- › **Są ekspertami w swojej branży:** wskazują i zalecają rozwiązania alternatywne, które będą trwalsze i zapewnią większe oszczędności energii
- › **Są ekspertami w Twojej branży:** dysponują wiedzą techniczną pozwalającą na inicjowanie przeprojektowania lub zmodyfikowania maszyny w celu zwiększenia jej sprawności
- › **Naprawiają produkty, które sprzedają:** wskazują i zalecają ulepszenia w praktykach związanych z utrzymaniem ruchu, pozwalające na zwiększenie trwałości serwisowej i interwałów serwisowych oraz osiągnięcie większej sprawności maszyn
- › **Zajmują się praktyczną stroną rozwiązań:** działają w terenie pomagając w montażu, usuwaniu usterek oraz monitorowaniu działania maszyn
- › **Oszczędzają Twoje pieniądze:** zmniejszają kapitał obrotowy zainwestowany w zapasy magazynowe dzięki zarządzaniu magazynami i logistyką pomiędzy producentem i dystrybutorem
- › **Są wartościowymi doradcami:** dysponują wiedzą, którą chętnie udostępniają i sprawiają, że ich biegłość staje się atutem użytkownika końcowego

Korzyści płynące z dobrej współpracy z dostawcą łożysk

Gdy równaniu, które opisuje Twoją działalność, uwzględnisz rzeczywiście zaangażowanego dostawcę części zamiennych, korzyści, jakie uzyskasz, będą wielorakie. To transparentna i skoncentrowana na celu komunikacja. To współpraca, dążenie do ulepszeń oraz kultura wygrywania. To nie tylko spokój działania, ale coś więcej – inicjowanie integracji procesów, stworzenie poczucia własności i odpowiedzialności dostawcy. Wreszcie, to usunięcie rozbieżności pomiędzy teoretyczną, wyliczoną trwałością serwisową komponentu i jego trwałością rzeczywistą.

Przewaga konkurencyjna

Wpływ zaangażowanych, aktywnych dostawców na działalność może przynieść istotne i trwałe korzyści producentowi, wynosząc go ponad tło i konkurentów. Korzyści te są transformacyjne: sukces rodzi jeszcze większy sukces:

- › Wykorzystanie uzyskanych dzięki dostawcy oszczędności i wzrostu wydajności jako czynników zwiększających konkurencyjność i sprzedaż
- › Przyspieszenie dostarczania produktów dzięki większej niezawodności, produktywności i czasu pracy maszyn
- › Przyspieszenie rozwoju nowych produktów i skrócenie czasu wprowadzania ich na rynek dzięki wsparciu solidnego interfejsu technicznego oraz pomocy w zarządzaniu projektami udzielanej przez dostawców.

Partnerstwo z dostawcami o największych możliwościach, nieustannie przyczyniających się do Twojego sukcesu, oznacza pełną odpowiedzialność i połączenie wysiłków w Twojej działalności, codziennie – aby aktywnie zapobiegać przestojom i zapewnić stu procentową wydajność i sprawność.

DEFINIOWANIE WARTOŚCI PRZY WYBORZE DOSTAWCY Z PERSPEKTYWY NSK



Partnerstwo dla optymalizacji maszyn

Program Wartości Dodanej AIP NSK opiera się na prostym stwierdzeniu: „doskonalenie przynosi zysk”. Współpracując w Cyklu Wartości AIP, pomożemy Ci w zwiększeniu niezawodności, produktywności i wydajności maszyny, które przyniosą namacalne i wymierne oszczędności – i mamy narzędzia, za pomocą których możemy to udowodnić! To właśnie mamy na myśli mówiąc, że doskonalenie przynosi zysk.

Zacznij doskonalić się z AIP już dziś. Program ten to sprawdzone i praktyczne narzędzie zapewniające rzeczywiste oszczędności i poprawę wydajności, obejmujący wszystkie sektory. Skontaktuj się z nami i już dziś doświadcz korzyści, jakie przynosi.

Aby dowiedzieć się więcej o rzeczywistym wpływie, jaki lepszy dostawca może mieć na Twój bilans, odwiedź www.nskeurope.com/pl/services/added-value-programme-aip

Informacje o NSK Ltd.

NSK rozpoczęła swoją podróż produkując pierwsze łożyska w Japonii w roku 1916 i od tego czasu rozwinęła się w globalną organizację badającą, projektującą i produkującą rozwiązania związane z ruchem i sterowaniem, wspierające kluczowe zastosowania w obszarze mobilności i w przemyśle. NSK jest obecnie największym dostawcą łożysk w Japonii i trzecim co do wielkości na świecie pod względem udziału w rynku.

Nasze responsywne produkty i technologie są wykorzystywane do zwiększania wydajności i produktywności przy jednoczesnym zmniejszaniu zużycia energii. We wczesnych latach sześćdziesiątych dwudziestego wieku skierowaliśmy wzrok poza Japonię i rozpoczęliśmy działalność w 30 innych państwach.

Filozofia korporacyjna NSK

NSK przyczynia się do tworzenia bezpieczniejszego i sprawniej działającego społeczeństwa i pomaga chronić globalne środowisko poprzez innowacyjną technologię łączącą ruch i sterowanie. Jako prawdziwie międzynarodowe przedsiębiorstwo, działamy ponad granicami aby poprawiać relacje pomiędzy ludźmi na całym świecie.

Globalny Dział Części Zamiennej pragnie wyrazić szczególne podziękowania dla p. Mike'a Stofferahna, wiceprezesa i członka zarządu NSK Americas, za jego wkład w niniejszy artykuł.