



Predaje plánujeme vrátiť na predkrízové čísla

Spoločnosť **SPINEA, s.r.o.**, výrobca vysoko presných ložiskových reduktorov TwinSpin®, sa musela minulý rok vysporiadať s poklesom dopytu od zákazníkov naprieč všetkými segmentami priemyslu. Ako v rozhovore pre Reportáže z priemyslu hovorí manažér pre marketing a predaj cez agentov a distribútorov Maroš Makšin, tento rok sa situácia na trhu výrazne zlepšuje. Niektorí zákazníci posielajú objednávky až na jeden rok vopred. Maroš Makšin rozpovedal o novinkách, aktuálnych plánoch a konkurenčných výhodách spoločnosti Spinea.



Na akých zákazkách v súčasnosti pracujete a ako ich plnenie ovplyvnila pandémia korona vírusu?

Spoločnosť Spinea sa sústreďuje na výrobu vlastných produktov. Vyrábame a vyvíjame vysoko presné kompaktné ložiskové reduktory TwinSpin® určené pre robotiku, automatizáciu, obrábacie stroje, zdravotnícke zariadenia a iné. Pracujeme na cenovo veľmi citlivom trhu s požiadavkami na relatívne krátke dodacie doby a byť úspešný znamená mať flexibilný a efektívny výrobný proces. Všetky výrobné technológie sú tomuto cieľu podriadené. Z tohto dôvodu sa v spoločnosti nevyrábajú žiadne kooperačné produkty, ktorých výroba by mohla narúšať technologický proces alebo materiálové toky.

Od začiatku pandémie COVID-19 prijala spoločnosť prísne pravidlá na zabránenie šírenia vírusu. Tie sa ukázali ako vysoko účinné a z dôvodu koronavírusu nebol výrobný proces ohrozený. Koronavírus nás však zasiahol prostredníctvom poklesu dopytu od zákazníkov naprieč všetkými segmentami priemyslu. Prognózované objemy naši zákazníci postupne v priebehu roka redukovali, prípadne odsúvali dodávky na neskoršie termíny. Bolo to náročné, až depresívne. Na druhej strane sa objavovali nečakané svetielka v podobe dopytov hlavne ázijských zákazníkov z polovodičového sektora. Tí veľmi dravo využívali túto vzniknutú situáciu a podmieňovali objednávky krátkymi a prísnymi dodacími termínmi. Pre výrobných manažérov to bolo veľmi náročné obdobie. Boli to obrovské výzvy, ako čo najefektívnejšie utlmiť rozpracovanú výrobu a následne ju dostať do plných obrátok a dodať nemalé objemy z nových neplánovaných objednávok v extrémne krátkom čase.

Ako sa vyvíja situácia od začiatku tohto roka? Začal sa objem objednávok od zákazníkov pomaly zvyšovať?

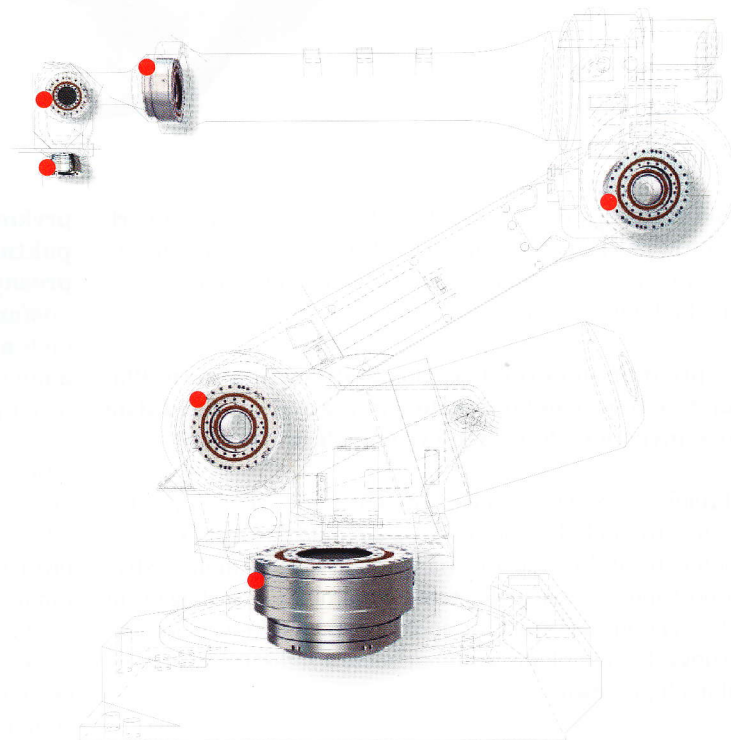
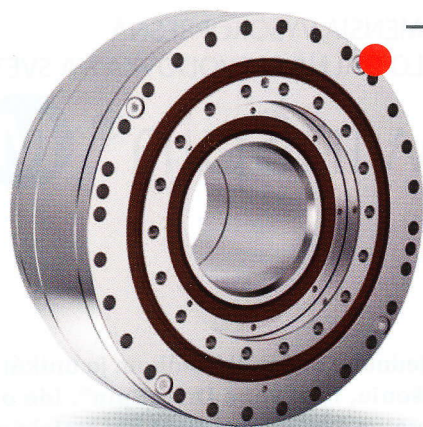
Od začiatku roka 2021 sa situácia na trhu postupne stabilizuje a v poslednom období sa výrazne zlepšuje. Mnohí zákazníci odoberajú prognózované objemy a otvárajú s nami nové projekty. Náhle oživenie na trhu má aj svoje úskalía a viacerí naši zákazníci sa chcú vyvarovať nedostatku výrobných kapacít u svojich dodávateľov. Poslali nám objednávky až na jeden rok vopred. Kríza ukázala, že úplne štíhle výrobné systémy, t.j. bez akýchkoľvek zásob a rezerv, sú veľmi ohrozené.

Objednávky nám posielajú aj takí zákazníci, ktorí pred pandemiou alebo počas nej koketovali s konkurenčnými produktami. Počas pandémie sa naplno prejavila sila a charakter spoločnosti Spinea, keď sme operatívne a rýchlo plnili ich potreby, kým iné spoločnosti z rôznych častí sveta toho neboli schopné. Oni tak neprišli o svoje zákazky a medzi svojich hlavných dodávateľov radia spoločnosť Spinea naďalej.



VYSOKO PRESNÝ REDUKTOR

TwinSpin®



Mala vo vašej spoločnosti epidémia dopad aj na zamestnanosť?

Udržať zamestnanosť nebolo počas pandémie jednoduché. Na všetkých pozíciách v spoločnosti pracujú odborníci, ktorých si chce spoločnosť udržať, a preto sme nad hromadným prepúšťaním nerozmýšľali ani v najťažších časoch. Vždy sme hľadali iné opatrenia. Táto stratégia sa ukázala ako správna a v súčasnej dobe spoločnosť hľadá nových kolegov na viaceré pracovné pozície.

Na riadenie podnikových zdrojov a procesov používa Spinea ERP systém QAD už od roku 2008, kedy ho implementovala spoločnosť Minerva Slovensko. V čom vám ERP systém v prevádzke pomáha?

QAD pomáha pružne reagovať na meniace sa podmienky, čo je dôležité najmä v súčasnej dobe. Pre rozhodovanie sú kľúčové výsledky, ktoré QAD spoločnosti Spinea poskytuje pre každého pracovníka na všetkých stupňoch riadenia. Spinea kladie dôraz na aktuálnosť a moderné technológie, a preto sme sa rozhodli upgradovať ERP QAD na vyššiu verziu, ktorá ponúkne väčší komfort a nové funkcie. Upgrade pomôže spoločnosti Spinea posunúť sa ďalej a zvýšiť svoju konkurencieschopnosť.

Aké sú vaše najväčšie plány a priority pre tento rok?

Plány na tento rok máme veľké. Výrobné kapacity a predaje plánujeme vrátiť na predkrízové čísla a postupne ich naďalej zvyšovať. Tento rok sa u viacerých našich hlavných zákazníkov uzatvárajú projekty na inováciu ich produktov a produktových rád. Pre nás to znamená veľa obchodnej práce, ale aj výrobu nových prototypov vysoko presných reduktorov, ktoré budú musieť spĺňať ešte náročnejšie požiadavky.

Vaším dlhodobým cieľom je ešte viac rozvinúť a zhustiť distribučnú sieť a zaujať ešte významnejšie miesto na svetovom trhu vysoko presných reduktorov. Môžete o týchto plánoch povedať niečo bližšie?

Spoločnosť Spinea má v Nemecku a v Číne vlastné zastúpenie v podobe obchodných spoločností. V týchto spoločnostiach postupne navyšujeme množstvo zamestnancov. Naše obchodné aktivity sú tak oveľa cielenejšie a intenzívnejšie. Nemalý prínos je aj v podobe rýchlej a neskreslenej spätnej väzby. Prináša nám to priame a okamžité informácie od zákazníkov o trendoch a nových požiadavkách na ich zariadenia. My tak vieme presne cieľiť vývoj našich nových produktov do budúcnosti. Je to mimoriadne dôležité pre udržanie sa ▶

► na svetovej špičke. V niektorých krajinách máme distribútorov, ktorí sú zameraní na konkrétne oblasti priemyslu. V týchto krajinách hľadáme a dopĺňame nových partnerov na dlhodobú spoluprácu.

V predminulom roku ste postavili novú fabriku. Plánujete v tomto alebo v budúcom roku aj nejaké ďalšie nové investície do vašich výrobných priestorov?

Projekt rozvoja spoločnosti Spinea, ktorý v sebe zahŕňal aj novú výrobnú halu, bol riešený s cieľom znásobenia výrobných kapacít. Novopostavená výrobná hala by mala zastrešiť postupný rozvoj spoločnosti na najbližších šesť až osem rokov. Najbližšie investície spoločnosti budú teda smerovať do nových technológií, automatizácie a zefektívňovania výrobných procesov.

Spinea úspešne konkuruje napríklad aj japonským firmám. Čo považujete za vaše najväčšie konkurenčné výhody?

Naše hlavné výhody vyplývajú zo samotného konštrukčného riešenia vysoko presného ložiskového reduktora TwinSpin®, ktorý bol vyvinutý a je naďalej inovovaný v našej spoločnosti. Ložiskový reduktor TwinSpin® v sebe spája množstvo vlastností, ktoré sú v mnohých odvetviach priemyslu nenahraditeľné. Sú to hlavne veľmi vysoká opakovaná presnosť polohovania, široká škála vysokých aj nízkych prevodových pomerov v jednom stupni, nulová vôľa v prevodovom mechanizme, vysoká stabilita parametrov v čase, vysoké, niekoľkonásobné preťaženie bez poškodenia, vysoká kompaktnosť, dlhá životnosť, bezúdržbovosť počas celej doby životnosti, vysoká dynamika zaťažovacích pracovných cyklov a mnohé ďalšie.

Našou ďalšou výhodou je poskytovanie aplikačného inžinieringu. Nie každému zákazníkovi postačuje náš „štandardný“ produkt. Ak je potrebné nastavenie reduktora pre konkrétnu aplikáciu, máme k dispozícii ochotný, skúsený a profesionálny tím, ktorý nastaví požadované parametre v reduktore tak, aby splnili potreby a očakávania zákazníka.

Vývoj spoločnosti Spinea je, okrem iného, smerovaný na miniaturizáciu či integráciu komponentov – ložiskového reduktora, elektromotora, snímačov a ďalších

prvkov do jedného celku. Výsledkom je unikátne kompaktné riešenie, nazývané DriveSpin®. Ide o vysoko presný aktuátor s mimoriadnymi dynamickými vlastnosťami. Uplatnil sa hlavne v navigačných, monitorovacích a zameriavacích systémoch. Na akých novinkách a nových, unikátnych riešeniach aktuálne vaši vývojári pracujú?

Udržať sa na technologickej špičke v priemysle nie je ľahká úloha. Sledujeme trendy v jednotlivých segmentoch priemyslu, kde sa uplatňujú naše ložiskové reduktory. Veľakrát sú to až protichodné požiadavky a riešime to rôznymi produktovými radmi. Niekde je tlak na ďalšie zvyšovanie presnosti, inde sa na úkor presnosti uprednostňuje dynamika a novou požiadavkou, hlavne pre mobilné roboty, je zvyšovanie účinnosti celej pohonovej jednotky (reduktor + elektromotor) s cieľom čo najmenej zaťažovať batérie zariadenia. Spinea zároveň pracuje na rozšírení svojho portfólia nielen z pohľadu vlastností ložiskového reduktora, ale aj z pohľadu jeho veľkosti a vyvíja pre svojich zákazníkov prevodovky, ktoré sú väčšie, ale aj menšie, ako je súčasné portfólio. Všetky tieto trendy preklápanie do vývojových úloh a hľadáme optimálne riešenia. Sme v tom dobrí a úspešní. Pozorne monitorujeme aj segmenty, kde sa naše produkty zatiaľ neuplatňujú, ale postupne zaznamenávame zvyšujúce sa nároky na reduktory a pohony. Takýchto segmentov je viacero a potenciál do budúcnosti je pre spoločnosť Spinea veľmi vysoký. ■



Koyo
the bearing brand of **JTEKT**

LOŽISKÁ A PRÍSLUŠENSTVO
TRADIČNÁ JAPONSKÁ KVALITA

TDH Trading, s.r.o., Prešov | www.koyo.sk | tdh@tdh.sk