

Chceme být pro zákazníky kompetentním partnerem

Stánek společnosti Murrelektronik měl také na letošním veletrhu Amper své tradiční místo uprostřed haly V. Podle výrazné kombinace zelené a bílé barvy ho našli návštěvníci, kteří se zajímají o techniku určenou k propojení čidel a akčních členů na strojích a linkách s řídicími systémy. Zašli jsme do tohoto stánku, protože nás zajímalo, s jakými novinkami společnost na veletrh přišla. Vladimír Schnurpfeil, vedoucí obchodního zastoupení společnosti Murrelektronik v České republice, nám přiblížil, kam společnost směřuje a jak přistupuje ke svým zákazníkům.

S čím přichází společnost Murrelektronik na veletrh Amper?

Hlavní myšlenkou expozice je představit široký záběr v oblasti decentrální instalace, což považujeme za naši silnou stránku. Zákazníci hlavně oceňují, že v naší nabídce najdou širokou paletu produktů pro decentrální instalaci, od jednoduchých pasivních rozbočovačů až po vzdálené vstupy a výstupy pro různé průmyslové sběrnice.

Jaké další exponáty přitahují pozornost návštěvníků?

Určitě jsou to unikátní produkty pro bezpečné systémy, moduly MVK Metal Safety pro ovládání bezpečných vstupů a výstupů, které nemají svými funkcemi na trhu konkurenci. V Německu je tento přístroj ceněn jako jeden z nejlepších bezpečnostních sběrnice modulů. Prostřednictvím sběrnice Profisafe zajišťuje bezpečné propojení mezi bezpečnostním řídicím systémem a prvky v technologii.

Jak skupinu Murrelektronik ovlivňují současné trendy v průmyslu, jako je digitalizace, decentralizace, průmysl 4.0?

Vyvíjíme produkty, které korespondují s novými požadavky na trhu. Velmi zajímavým exponátem je diagnostická brána pro dálkový přístup k technologiím, která je naším vstupem do průmyslu 4.0. Diagnostická brána je modul implementovaný do instalace Cube 67, který umožňuje sledovat na dálku technologický proces, aniž by musel být napojen k řídicímu systému. Má samostatné propojení přes webové rozhraní pomocí protokolu OPC UA. Funkce diagnostické brány lze použít jak pro sledování technologie, tak pro údržbu. Pracovníci údržby na první pohled vidí, zda je vše v pořádku. Když se stane chyba, jsou schopni prostřednictvím diagnostické brány vysledovat závadu až do posledního připojovacího místa. Výhodou je, že do softwaru je možné importovat vlastní texty podle toho, jaká zařízení jsou v provozu skutečně instalována. Popis závady může znít velmi konkrétně, například: „Zkrat na snímači polohy robotu.“

Představujeme i naše cloudové řešení – pomocí jednoho modulu mohou zákazníci přenášet informace do cloudu. Mohou si zvo-



Obr. 1. Vladimír Schnurpfeil, vedoucí obchodního zastoupení společnosti Murrelektronik v ČR

lit, která data a jak často mají být do cloudu ukládána, jak mají být zpracována a zobrazována.

Které oblasti použití jsou pro společnost Murrelektronik nejdůležitější?

Hodně dodáváme do automobilového průmyslu, takže v sortimentu najdeme mnoho produktů schválených pro použití ve výrobních závodech automobilek, například BMW, Mercedes Benz, Volkswagen, Škoda Auto a tak dále. Murrelektronik cíleně vyvíjí produkty pro jejich budoucí výrobní linky, které odeberají firmy, jež tyto linky staví.

V poslední době je pro Murrelektronik důležitá i oblast potravinářství. Mezi vystavované novinky patří i moduly pro potravinářský průmysl s krytím IP69K, ať jsou to pasivní rozbočovače, nebo moduly v rámci systému Cube 67.

Na co se soustředíte při budování obchodního zastoupení společnosti Murrelektronik v České republice?

Za nejdůležitější považuji, abychom byli schopni zákazníkům poskytnout dostatečnou podporu a byli pro ně kompetentním partnerem. Proto náš tým posilujeme a nyní pro nás pracuje šestnáct lidí. Rozšiřuje se počet obchodních zástupců, technických specialistů a obchodníků specialistů. Dříve jsme měli obchodníka zaměřeného na automobilový průmysl a od loňska máme také obchodníka na potravinářský průmysl.

Jak se vede celé globální skupině Murrelektronik?

O naše výrobky je opravdu zájem, takže se v současnosti rozšiřuje jak konstrukční oddělení, tak samozřejmě i výroba. Největší výrobní závod skupiny Murrelektronik je MURR CZ, s. r. o., se sídlem ve Stodu nedaleko Plzně, ten nyní zaměstnává přibližně 900 lidí. To je oproti předchozím letům velký nárůst.

Mnohé produkty jsou konstruovány na základě konkrétních požadavků zákazníků, což osobně vidím jako velkou výhodu. Potřeby několika zákazníků jsou předznamenáním toho, že totéž může potřebovat větší okruh zákazníků. Zákaznické řešení mnohdy vede k novému pojetí výrobků s širokým uplatněním na trhu.

O jaké produkty je největší zájem na českém trhu?

Nejvíce se dodává instalační a konektorové technika, na obdyt jdou dobře i sběrnice moduly. Poslední dobou se nám daří v oblasti průmyslových vzdálených vstupů a výstupů. Zákazníci stále víc využívají nabídky uceleného řešení, takže spolu se vzdálenými vstupy a výstupy dodáme i konektorovou kabeláž a další prvky instalace.

V oblasti napájení je zájem o moduly MICO, které jsou hodně specifické a na trhu neexistuje identický výrobek. Dodáváme kapacitní buffery, bateriové buffery pro vyrovnávání výkyvů napětí, které se hodí do napájecích systémů 24 V DC.

Český trh je specifický tím, že je zde velké množství společností zaměřených na výrobu dílů do automobilů, které jsou závislé na daných specifikacích. Posun vidím v tom, že

se zákazníci zajímají o ucelená řešení a stále častěji u nás hledají technickou podporu.

Jaká ucelená řešení pro zákazníky dodáváte? Mohl byste uvést příklad?

V poslední době často řešíme provozy, v nichž se používá sběrnice Profibus. Zákazníci zjistí, že tato sběrnice již nebude podporována, a tak se na nás obrací s tím, abychom jim nabídli řešení se sběrnicí Profinet. A my najdeme kombinaci produktů, která splní jejich očekávání.

Jiným častým případem jsou firmy vyvíjející nový stroj nebo celou linku a uvažující o tom, jak by to udělaly jednodušeji nebo pro koncové zákazníky komfortněji, třeba z hlediska diagnostiky a podobně. Většinou si s nimi sedneme, bavíme se o jejich projektu a navrhneme vhodnou konfiguraci produktů. Máme specialisty s mnohaletou praxí, jejichž znalosti jsou zákazníky čím dál více oceňovány.

Jste se s zákazníky v kontaktu i po dodávce produktů?

Není nic neobvyklého, že jsme k dispozici při uvádění funkčních celků do provozu. Při instalaci a softwarové konfiguraci se na nás zákazníci obrací s dotazy nebo přímo u nich řešíme nastavení a naprogramování, konfigurování. S produkty tedy nabízíme i služby „all inclusive“. Aby byly naše produkty efektivní, je důležité, aby zákazník dobře rozuměl, jak fungují. Samozřejmě se postaráme i v případech, kdy jsou s dodanými výrobky problémy, ať v záruce, nebo po ní.

Vaše služby i vlastní produkty zákazníkům něco stojí. Mění se podle vašich zkušeností postoj zákazníků k ceně?

Cena je stále důležitá. Důležité je, aby zákazník věděl, co si za tu cenu koupí, a porozuměl tomu, proč cena je taková, jaká je. Proto je důležité hovořit se zákazníkem otevřeně a nabídnout mu nejenom jednu variantu, ale různé varianty. Každá z nich je jinak pokročilá a poskytuje jinou míru komfortu. A to se odrazí v ceně. Tato jednání jsou důležitá pro výsledek zakázky.

Stane se, že se se zákazníkem nedohodnete?

Někdy zákazník od zakázky ustoupí, protože projekt nestihne. Stává se také, že se zakázka odsune a po nějaké době se koncept úplně „překopá“, protože se změní požadavky. Jindy se po čase objeví v našem sortimentu nový produkt, který umožní lepší řešení. Jednou nám zakázku značně zjednodušilo, když přišel z Německa adaptér, který převádí analogový signál na I/O-Link. Ale nepamatuji se, že by zákazník odstoupil od dohodnutého hotového řešení.

Jaké máte plány a cíle do budoucna?

Naším cílem je být stále na trhu dostatečně kompetentním partnerem. Za velmi důležité považují, aby byli spokojeni zaměstnanci s tím, že v naší firmě pracují. Růst je také důležitý, ale velký význam přikládám spokojenosti lidí, protože jsou-li spokojeni zaměstnanci, jsou spokojeni i zákazníci.

Rozhovor vedla Eva Vaculíková.

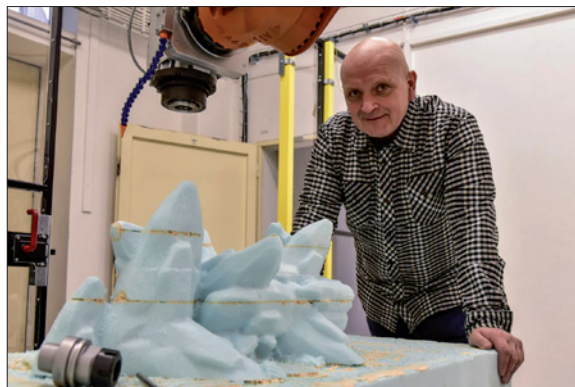
FaVU VUT zahájila provoz nového robotického pracoviště

Fakulta výtvarných umění (FaVU) VUT v Brně zahájila provoz robotického pracoviště, jehož základ tvoří robotická ruka s frézovací hlavou. Díky nové investici mohou umělci z brněnské techniky v 3D studiu snadno pracovat např. s měkkými materiály a vytvořit z nich až několikametrové sochy.

„Práce na 3D tiskárně je omezená rozměrem a dobou tisku. Robot vychází z digitálních dat, která už máme, a přitom umožňuje realizovat sochy daleko rychleji a ve větším měřítku,“ uvedl Tomáš Medek, vedoucí 3D studia FaVU. Nejčastěji zde pracují s polystyreny, polyuretany či umělým dřevem. Díky novému vybavení mohou studenti a zaměstnanci fakulty pracovat na několikametrových dílech, což bylo dosud možné jen ve spolupráci s jinými pracovišti. Robot navíc může model obrábět z několika stran.

K vybavení 3D studia patří i 3D tiskárny a také optické skenery. Například zařízení ATOS I snímá povrch digitalizovaného objektu pomocí projektoru a dvou bočních kamer. Snímky se pak v počítači spojí na základě referenčních bodů a výsledkem je virtuální model, se kterým lze dále pracovat. Finální data jsou následně připravena pro export do 3D tiskáren nebo dalších 3D aplikací. Jde o průmyslový skener, který má schop-

nost digitalizovat i velké objekty. Lze jím tak vlastně naskenovat i lokomotivu, ale zároveň je dost detailní, aby naskenoval např. ořech. K dispozici tu mají i skener Artec Eva, který je mnohem menší a umí snímkovat ve vysoké rychlosti, proto je vhodný např. pro portréty.



Obr. 1. Michal Gabriel u nového robotického ramena (foto: Igor Šefr)

Díky kombinaci skenování a následného 3D tisku je možné snadno uspořádat výstavy i na velké vzdálenosti. Studenti FaVU tak měli v minulosti možnost ve spolupráci s americkou School of Visual Arts vystavit svá díla v The SVA Flatiron Gallery na Manhattanu. Stačilo

do USA poslat data a exponáty vytiskly tamní tiskárny už na místě. Naopak studenti z New Yorku mohli zase bez nutnosti náročné přepravy vystavovat svá díla v Brně.

Studio, které v sobě snoubí výtvarné umění a moderní techniku, funguje na FaVU od roku 2007, kdy bylo jedno z prvních, které začalo využívat 3D tisk jako nástroj a formu uměleckého vyjádření ve výuce. „Jako první jsme začali zavádět to, co se nyní nazývá digitální sochařství, do výuky a od té doby v tom kontinálně pokračujeme,“ zmínil zakladatel ateliéru Michal Gabriel, podle kterého dává virtuální prostor sochařům unikátní možnost si libovolně zoomovat a přiblížit si i sebemenší detail. „Digitální sochařství vlastně umožňuje skicovat v prostoru,“ naznačil Gabriel, jehož díla mohou Brňané pravidelně potkávat např. v mini-galerii Šiligrák na Šilingrově náměstí v centru Brna.

[Tisková zpráva VUT v Brně, březen 2019.]

(ed)