

GYARTAS TREND

TECHNOLÓGIAI MAGAZIN

» 38
Példaértékű
digitális gyár

» 60
Percenként száz
ütem



» 30 **A FEJEN HORDOTT
TABLET**

Egyedi igények – Axtek-megoldások

A PIAC ELŐTT JÁRVA

A hatékonyságért folytatott küzdelemben egyre nagyobb szerepet kapnak az okosgyártás kulcselemei. A termelési rendszerek és folyamatok üzemeltetéséhez ma már nem elég a konvencionális megoldásokat használni. De hogyan találhatók meg a legalkalmasabb, innovatív, automatizációs és működést optimalizáló fejlett technológiák?

A különböző ipari problémákra számtalan alapszolgáltatást kínálnak a gyártók, márkaképviseletek, webshopok, ám a testreszabott, fejlett technológiaalapú, hatékonyságnövelő eszközök jelenleg hozzáadott értéknek számítanak, és azt is igényelnek – többek között speciális támogatást, szakértelmet, beüzemelési támogatást. Az ipari elektronikai márkák képviseletével foglalkozó Axtek Line Kft. az alapszolgáltatástól a stratégiai támogatásig kínál széles körű, fejlett megoldásokat. A vállalat ügyvezetőjével, Orosi Leventével beszélgettünk.

// GyártásTrend: Most debütál a magyar piacon egy világújdonság az Axtek kínálatában, milyen irányba tart a trend ebben a szegmensben?

Orosi Levente: Valóban úttörőnek számít az általunk forgalmazott úgynevezett fejtablet vagy fejterminál az iparban, amely az otthoni eszközök közül az okos szemüveghez hasonlít a leginkább. Innovatív funkcióinak köszönhetően számtalan területen nyújthat extra támogatást, a mintegy 15 éves ipari (automatizálási és irányítástechnikai) tapasztalatunknak köszönhetően ezeknek a szegmenseknek a felismerésében is segítjük a hozzánk forduló vállalatokat. Ugyanis minden új trendnek, új irányvonalnak általában több évre is szüksége van, mire a piac megismeri, megszokja és megtalálja a felhasználásának megfelelő módját. A trendek ebben a szektorban is egyértelműen az ipar 4.0 és a mobil megoldások felé mutatnak.



» Orosi Levente, az Axtek Line Kft. ügyvezetője

// GyT.: Hogyan épül fel egy olyan portfólió, amelyben a legfejlettebb eszközökkel is találkozhatnak ügyfeleik?

O. L.: Nemcsak kvázi úttörőként vezetjük be a hazai piacra ezt az eszközt, hanem a Realwear márka forgalmazását és támogatását is ellátjuk Magyarországon. Teljes kínálatunk is így épül fel, kizárólagos és nem kizárólagos márkaképviseleteket is ellátunk attól függően, hogy ügyfeleinket miben tudjuk segíteni, kiszolgálni, milyen innovatív termékekkel és hozzáadott értékkel tudjuk a gyártásukat, folyamataikat még jobbra, nyereségesebbé tenni.

Ipariintelligencia-alapú portfóliónk azért terjed ki a legalapvetőbb eszközöktől – legyen az egy tápegység – haladva az automatizálási technikán át egészen a szoftveres megoldásokig, mert komplett szolgáltatással biztosítjuk a legfontosabb építőelemeket. Az általunk képviselt márkák termékei egy teljes, átfogó rendszer 70-80%-át, bizonyos esetekben akár a 100%-át is kiteszik. Természetesen, szükség esetén informatikai vagy rendszerintegrátor partnerek bevonásával is támogatni tudjuk ügyfeleink elképzeléseit, fejlesztési igényeit.

Az ipari intelligencia általunk képviselt iránya nagyon erősen PC- és megjelenítéstechnika-centrikus – ez teszi ki a portfóliónk körülbelül 70 százalékát, az automatizálás a kisebb szegmens. Ez a portfólió az innovációknak, új termékeknek köszönhetően 5-10%-ban folyamatosan formálódik.

// GyT.: Hogyan lehet biztosítani az ügyfelek számára az innovatív megoldásokat?

O. L.: Rugalmassággal. Viszonylag kis cégnek számítunk, ám ez korántsem hátrány, éppen ellenkezőleg, partnereink számára kifejezetten előnyt jelent. Gyorsan reagálunk, és a legegyszerűbb kérdésektől sem riadunk meg. Éppen ezért választottuk az „Egyedi igények – Axtek-megoldások” szlogent. Tovább fokozza a rugalmasságunkat, hogy cégünk nem leányvállalata egyetlen márkának sem, így rendelkezünk azzal a szabadsággal, hogy ügyfeleink számára mindig a legjobb és leginkább testreszabott megoldást tudjuk biztosítani. Fontos, hogy nem csupán



» Ipari fejterminál

a legismertebb márkákat képviseljük, hanem a legjobbakat és a legspeciálisabbakat. Az általunk képviselt szegmensben a piacon a legmegbízhatóbb és leginnovatívabb cégekkel vagyunk kapcsolatban. Ennek is köszönhető, hogy az ügyfeleink számára túlnyomórészt jónak ítélt termékeket és megoldásokat tudunk biztosítani ebből a körből és első kézből.

// GyT.: Sok vállalkozás csak a költségben látja a különbséget az ipari és a fogyasztói, otthoni termékek között. Mitől ipari az ipari eszköz?

O. L.: Fontos tényező egy ipari eszköznél a hosszan tartó terméktámogatás, a tervezhető életciklus, a folyamatos szervizelhetőség. Mindemellett a funkciók, a kialakítás és szélsőséges körülmények közötti működés is megkülönbözteti az ipari eszközöket az otthonra szánt eszközöktől.

// GyT.: Honnan tudja egy vállalat, milyen eszközre is van szüksége, ha elakad?

O. L.: Általában az ügyfél pontosan tudja, hogy problémája van, csak megoldani nem tudja – hatékonyan. Amint ilyenfajta igény ébred egy vállalatnál, azonnal bevonhatunk minket a problémamegoldásba. Közös beszélgetés során jutunk el a megrendelővel közösen az egyedi és testreszabott válaszhoz, ehhez mi felkínáljuk az optimális és szükséges eszközöket. Ha már a kezdeti fázisban hozzánk fordulnak, és minél előbb megkezdődik a közös gondolkodás, annál biztosabb, hogy meg is találjuk a legalkalmasabb megoldást, amennyiben valóban a mi szakterületünket, portfóliónkat érinti a kérdés. Ha ezen túlmutat a probléma, az általunk biztosított partnercégekkel közösen még szélesebb körben tudunk segítséget nyújtani.

Komolyan vesszük, amit csinálunk, amennyiben ezt látják a partnerek, jóval na-

gyobb biztonságban érzik magukat a rendszer felépítésében, az üzemeltetésében és egyéb műszaki kérdésekben is.

GyT.: Találkozni megoldhatatlan problémával?

O. L.: A potenciális partner tízből nyolcszor megtalálja a számításait nálunk, a fennmaradó esetekben nem ebben a szegmensben kell keresni a megoldást. A többi piaci szereplőhöz képest mást, innovatívabbat, míg hozzáadott értékben többet és egyedibbet nyújtunk. A legkülönlegesebb, legspeciálisabb igények megválaszolása kifejezetten a szakterületünk, még kisebb mennyiségben vagy darabszámban is.

Hiszek abban, hogy ha szakszerűen dolgozik az ember, és befektet energiát, akkor annak meg kell hogy legyen a gyümölcse.

Számokban kifejezve idén várhatóan 250 millió forintos forgalmunk lesz, ez a tavalyi 90 millióhoz képest igen nagy előrelépés. Ez annak köszönhető, hogy sok olyan projektünk van, amelyek előkészítése egy-másfél év volt, és most ért rájuk.

// GyT.: Milyen területeken merül fel igény az Axtek nyújtotta megoldásokra?

O. L.: Magyarországon a gyártósorok mögött az esetek többségében nincs egy olyan információs, termelési adatgyűjtő, hatékonyságot figyelő rendszer, amely által meg tudná mondani a vezetés, hogy hol kell a folyamatot javítani, hol lehet a minőséget stabilizálni stb. Az ezt megvalósító átfogó eszközöket rá kell ültetni a gyártásra, ennek a hardveres részét az Axtek tudja, szoftveres részét a partnereinkkel együtt tudjuk biztosítani. Magyarországon nagyon sok cégnél hiányzik még ez a terület, a legjobb lenne, ha ezeket már – az általunk is nyújtott – fejlett, az ipar 4.0-t támogató eszközökkel valósítanák meg.

De ide tartozhat még a papírmentesítés vagy a karbantartás kérdésköre is – az ipari tablettel vagy a már említett fejterminállal, azaz a mobil PC-technikával lerövidíthető az állásidő, meggyorsítható a problémák felismerése, garantálható a folyamatok fenntartása.

■ Sós Éva