

NĚKTERÉ SOUVISLOSTI S OUTSOURCINGEM ÚDRŽBY V ČR

Význam outsourcingu údržby v ČR úzce souvisí s jednotlivými etapami vývoje průmyslu a celého hospodářství od počátku transformace bývalých státních podniků na začátku devadesátých let dvacátého století přes hledání správných cest metodou pokus-omyl uprostřed devadesátých let až po postupnou stabilizaci s příchodem jedenadvacátého století.

Významný vliv, byť často na kvalitu údržby negativní, mělo vyčleňování a privatizace útvarů údržby v polovině devadesátých let, které se dělo překotně, bez zkušenosti a často i reálného zájmu o zkvalitnění a zefektivnění údržby jak ze strany podniků, tak nově vzniklých poskytovatelů údržby. Výsledkem byla postupně rostoucí nespokojenost podniků s takto řešenou údržbou vedoucí ke zpětné integraci.

Následně přicházející zahraniční investoři jen obtížně hledali vhodné poskytovatele smluvní údržby na úrovni, na jakou byli zvyklí ze svého domácího prostředí, a raději se tedy často přiklonili k zabezpečení kompletní údržby vlastními silami.

Tyto faktory – tedy špatné zkušenosti s vyčleňováním údržeb v devadesátých letech a nedostatek kvalitních poskytovatelů smluvní údržby – způsobil, že v ČR zatím jen malá část progresivních podniků využívá tohoto důležitého nástroje pro zvyšování vlastní efektivity.

Na druhou stranu to lze vnímat jak pro podniky, tak pro potenciální poskytovatele těchto služeb jako velkou příležitost, jejíž využití může být velmi přínosné. Například nyní s příchodem období nižšího hospodářského růstu přichází i větší tlak na úsporu nákladů, což nemůže minout ani útvary údržeb. Kromě omezení v příjmu nových zaměstnanců, ne-li přímo požadavku na jejich redukci, musí být kladen důraz na maximalizaci využití pracovníků údržby jen pro nezbytně nutnou údržbu a opravy, což ovšem znamená zajistit mnohem přesnější kopírování kapacity údržby s jejich měnící se potřebou. Takovéto změny v kapacitě údržby nelze zajistit neustálými změnami v počtu nebo využití vlastních pracovníků údržby a je proto výhodné zajistit si flexibilní kapacitu od externího poskytovatele služeb. Tím lze zabezpečit na potřebnou dobu snížení nákladů na údržbu, aniž by došlo k omezení její akceschopnosti.

Při výběru vhodného poskytovatele služeb v oblasti údržby je, kromě kritérií uvedených v předchozím článku, velmi vhodné posoudit šíři služeb a dále záruky, které poskytuje svým zákazníkům. Šíře služeb souvisí s celkovou efek-

tivitou výsledné údržby. Společnost poskytující jak strojní, tak elektro údržbu, zároveň servisující průmyslovou elektroniku a řídicí systémy a v neposlední řadě zajišťující řízení projektů, jako odstávky výroby a stěhování/transfer strojů, přes inženýrskou podporu údržby až po vývoj a používání informačních systémů na řízení údržby a on-line monitorování efektivity využívání strojů OEE vám přinese vždy optimální kombinaci znalostí a dovedností a tím i maximální užitnou hodnotu. Záruky související s dostatečně velkým počtem vzájemně zastupitelných odborníků a dostatečnými finančními zdroji poskytovatele přináší jistotu, že budou moci kdykoliv rychle a flexibilně reagovat na vaše potřeby ať už z hlediska zajištění nejlepších odborníků nebo nákupu špičkového vybavení, a to vše stabilně a dlouhodobě.

*Dr. Ing. Lubomír Sláma, MBA,
ředitel Numac CZ, s. r. o.*



JSME TEPRVE NA ZAČÁTKU

V praxi je každý projekt v podstatě jiný, posloupnost základních kroků se ale neliší - zde je ideální stav. Realita na našem trhu daleko zaostává; v tomto mají především USA náskok několik desetiletí a to se netýká jen "maintenance", ale i ostatních outsourcingových služeb. Je tedy z čeho se učit a řadu dovedností lze efektivně aplikovat i na našem trhu - toto si mnoho lidí neuvědomuje, není schopna se rozhodnout (přijmout odpovědnost za rozhodnutí) a mají tendenci stále hledat nějaké vlastní cesty v iluzi, že nikdo podobné problémy jako oni nikde na světě neřešil.

Dle mých dosavadních zkušeností chybí na trhu především dostatek informací, o nabídce ani nemluví. Z toho vyplývá časté nepochopení principu služeb a omezení očekávané přidané hodnoty pouze na "levnější" pořízení stejné aktivity, a to navíc spojené ještě s obavou poskytnout relevantní (a pro zdar projektu naprosto zásadní) informace. Další obava vychází z toho, zda poskytovatel náhodou na službě nebude nepatříčně profitovat.

Jsme na začátku a podle mého názoru jsou klíčem k úspěchu dostatečné reference (existují v jiných oborech, to je velmi dobře, ale je to stále málo) a přesně na tom naše společnost usilovně pracuje.

*Ing. Petr Holubec, MBA
jednatel Industrial Business Services, spol. s r. o.*