

# Линии непрерывной обработки рулонного металла и история о бумеранге

Что общего может быть между линиями цинкования/окрашивания и бумерангами? Прежде всего, разнообразие их видов: и линии, и бумеранги имеют разную конфигурацию и назначение. Кроме того, в обоих случаях для достижения максимального результата необходимо правильно определиться с конечной целью и, исходя из этого, подобрать верный тип того или иного агрегата. Наконец, линии Bronx, как и бумеранги – настоящий, аутентичный продукт из далекой Австралии.

## Разнообразие линий и бумерангов

Существует два основных типа бумеранга: возвращающиеся и невозвращающиеся. Бумеранг был изобретен Ав-

стралийскими аборигенами тысячи лет назад и использовался для охоты, раз за разом помогая своим хозяевам выживать в нелегких природных условиях. Бумеранги бывают

разной формы и размера в зависимости от местности их использования, функции и особенностей племени аборигенов. Возвращающиеся бумеранги применялись для охоты на птиц: бумеранг пускался по-над травой, птицы пугались, взлетали и попадали прямо в расставленные сети.

Хороший бумеранг обязательно вернется в стартовую точку. Этим же принципом (принципом возвращения) нужно руководствоваться, выбирая Поставщика оборудования. Все начинается с клиента: у него появляется идея установить производство, что в нашей метафоре соответствует тому, что клиент берет в руки бумеранг. Он бросает его Поставщику, ожидая, что идея вернется в

виде реализованного проекта. Покупая столь серьезное оборудование, как линии окрашивания и цинкования, необходимо учесть множество факторов, среди которых: рентабельность работы линии, качество конечного продукта и самих агрегатов, удобство в обслуживании, минимизация количества брака и множество других.

Нельзя забывать и об обучении операторов, ведь это важный аспект, непосредственно влияющий на качество работы линии, легкость и быстроту в переходе с монтажа к запуску. Поставщик оборудования должен предоставить и подробные инструкции по эксплуатации: операторы со временем могут покинуть производство, унеся с собой и бесценные знания о работе линии. При наличии подробных руководств по эксплуатации Клиент всегда сможет обучить новых сотрудников.

Со временем опыт Поставщика становится опытом Заказчика. Хороший Поставщик всегда будет рядом, чтобы помочь в развитии бизнеса Заказчик

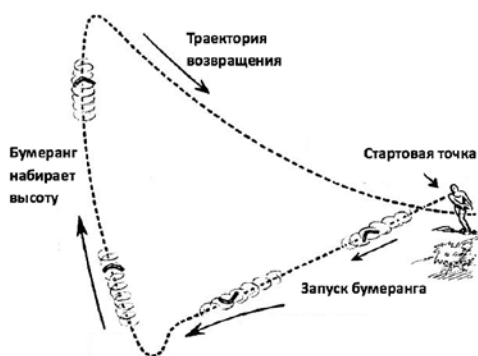


РИС. 1. Как пользоваться бумерангом возвращающегося типа

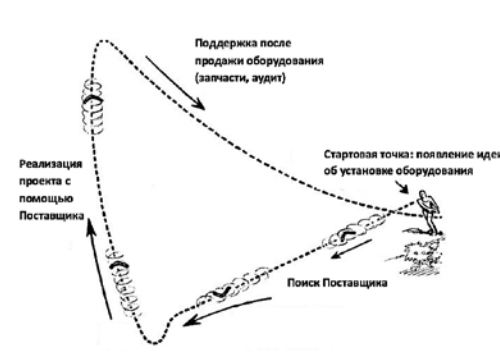


РИС. 2. Сотрудничество с Поставщиком: аналогия с метанием бумеранга

## Возвращающиеся бумеранги: аналогия с Вашим бизнесом.

Поставщик оборудования с самого начала должен в тесном сотрудничестве с Клиентом разработать основную концепцию линии. Затем сопровождать его в нелегком деле реализации проекта и наконец, предлагать посильную помощь в поставке запчастей, аудите линий, модернизации, а может быть, и в поставке нового оборудования.

Со временем опыт Поставщика становится опытом Заказчика. Хороший Поставщик всегда будет рядом, чтобы помочь в развитии бизне-



РИС. 4. Компактная линия Вропх

са Заказчика. Найти такого Поставщика, как и научиться правильно бросать бумеранг, нелегко. Общась с будущим Партнером, нужно обязательно выяснить, как давно он работает на рынке, как он развивает свой продукт. Посещение работающего оборудования — замечательная возможность воочию увидеть потенциал Поставщика.

Как и Австралийские абригены, всегда державшиеся вместе, Заказчик и Поставщик должны работать в тесном партнерстве, чтобы достичь успеха в реализации проекта.

Выбирая оборудование для индустрии койл коутинга, нужно учитывать множество аспектов:

При выборе линии цинкования необходимо ответить на следующие вопросы:

Полосу какой толщины и ширины Вы собираетесь обрабатывать? Линия какой производительности Вас интересует? Где будет использоваться оцинкованный материал? Какие покрытия Вы планируете наносить (чистый цинк? Гальвалюм? Гальфан?) Какой подкат будет использоваться? Ответы на эти вопросы помогут Поставщику предложить Вам оптимальный вариант линии.

За сорок лет работы в области проектирования линий цинкования компания Вропх научилась понимать и визуализировать желания клиентов, тем самым делая линию максимально эффективной и продуктивной.

### Выбор линии окрашивания

Те же параметры необходимо учитывать и при разработке линий окрашивания. К уже упомянутым вопросам можно добавить: какие типы красок Вы собираетесь использовать? Планируете ли работать с декоративными покрытиями? Для чего будет использоваться окрашенный прокат? Поставщик, который действительно радует за Ваш бизнес, обязательно расскажет Вам о новинках на рынке койл коутинга, посоветует оптимальную конфигурацию линии и сделает все возможное для того, чтобы оборудование приносило прибыль долгие годы.

Зачастую Клиент, лишь выходящий на рынок производства проката с покрытиями, мало представляет, с чем столкнется, обзаведясь линией окрашивания или цинкования. Иногда Клиент говорит: «Мы решили сразу установить линию высокой производительности, в будущем планируем выйти на объем», — не осознавая, что подобная линия может обойтись во много раз дороже, а рост производства хоть и желателен, может и не



РИС. 3. Окрашенный металл с тиснением



РИС. 5. Бумеранг в подарок Клиенту

## После приобретения оборудования Клиент стал закупать неокрашенный алюминий, наносить на него разные цвета и **выполнять заказы своих покупателей в максимально короткий срок**

случиться, учитывая непредсказуемость рынка, что в итоге приведет к убыточной работе оборудования. Еще один пример: Клиенту рекомендуют приобрести секцию дополнительной очистки, а Клиент отказывается, мотивируя это тем, что всегда сможет заказать малопромасленный подкат с Комбината, не принимая во внимание то, что обстоятельства могут измениться, и например, однажды придется работать на импортном материале, который в целях сохранения металла во время доставки будет промаслен сверх меры.

Опытный Поставщик всегда предупредит своего клиента о возможных трудностях, которые могут встречаться в будущем.

Компания Bronx много лет поставляет линии окра-

шивания и цинкования по всему миру, работая с Заказчиками из разных стран, в разных климатических условиях. Очевидно, что у Клиентов из Африки требования значительно отличаются от требований на российском рынке. Bronx всегда адаптируется под желания Заказчика, что и считает это залогом своего успеха.

### Компактная линия окрашивания для клиента из Нигерии

#### Проблема:

У Заказчика из Нигерии было установлено профилегибочное оборудование, однако окраску и тиснение алюминиевых рулонов приходилось осуществлять под

заказ на чужом оборудовании, что зачастую обрачивалось проблемами с качеством продукта, ценовой политикой, срывом сроков, а в итоге — потерей своих клиентов.

У Заказчика был готовый цех, который изначально строился для нового профилегибочного оборудования. Цех имел меньше 100 метров в длину и 5,5 метров в высоту. Руководство компании приняло решение установить в данный цех линию окрашивания с секцией тиснения. С этой идеей оно и обратилось в компанию Bronx. В ответ на заявку Клиента, Bronx сделал предложение на свою компактную линию окрашивания, чья концепция разрабатывалась как раз под такой случай.

#### Решение:

Клиенту была поставлена непрерывная линия окрашивания с секцией тиснения. Линия может обрабатывать широкий спектр типоразмеров полосы. После приобретения оборудования Клиент стал закупать неокрашенный алюминий, наносить на него разные цвета и выполнять заказы своих покупателей в максимально короткий срок. Агрегаты линии — это оборудование высокого класса, гарантированного качества и проверенного дизайна.

Клиент остановил свой выбор на Bronx не случайно — это был результат нашей длительной работы на африканском рынке, наше выгодное предложение, включавшее шеф-монтаж, запуск, тренинг операторов, поставку запчастей, гарантии производительности и техподдержку.

#### Результат:

Установив линию, Клиент значительно сократил свои «замороженные в подкат» инвестиции и стал выполнять заказы своих покупателей в максимально короткий срок. Операторы линии были наняты из числа местных специалистов и обучены по методике Bronx. Линия уже много лет находится в производстве, выдавая окрашенный и тисненный продукт высокого качества. После окраски прокат формуется и успешно продается конечным покупателям.

Как хороший бумеранг, компания Bronx всегда возвращается к своим Клиентам. По завершении проектов мы всегда дарим нашим Заказчикам аутентичный австралийский сувенир — бумеранг как символ наших партнерских отношений и гарантии того, что Bronx всегда готов вернуться и сделать все возможное для того, чтобы бизнес Заказчика процветал и приносил доход долгие годы. ●