

**POTŘEBUJETE KOMPRESORY ? . .NEBO STLAČENÝ VZDUCH !?
OUTSOURCING STLAČENÉHO VZDUCHU - MODERNÍ METODA ÚSPORY
ZDROJŮ.**

Jiří Zajíček

ATMOS Engineering, s.r.o., P. O. Box 72, 277 11 Neratovice, ČR

Tel.: +420 602 443 805, Fax: +420 315 683 293,

E-mail: zajicek@atmos-engineering.cz

Příklad 1: Když chcete jet někam vlakem, koupíte si jízdenku nebo lokomotivu?

Příklad 2: Když dostanete chuť na pivo, zajdete do hospody nebo si postavíte pivovar?

Příklad 3: Když potřebujete výrobní závod zásobovat elektrickou energií, uzavřete smlouvu s rozvodnými závody nebo si postavíte elektrárnu?

Když potřebujete Váš závod zásobovat stlačeným vzduchem, investujete do kompresorové stanice nebo si stlačený vzduch prostě koupíte?

Ano, souhlasím, že jsem Vás těmito demagogickými otázkami ještě nepřesvědčil o výhodách outsourcingu stlačeného vzduchu. Avšak někteří naši progresivní zákazníci již tento moderní způsob využívají, a myslím, s velkým úspěchem, a ke své maximální spokojenosti. Dovolte mi proto i přidat několik seriózních argumentů, proč stojí zato uvažovat o outsourcingu jako o zcela rovnocenné, ne-li přednostní metodě zajištění stlačeného vzduchu pro výrobní podnik.

1) Zisk po zdanění k fixním aktivům (úspora investičního majetku)

Ekonomický ukazatel definovaný v nadpisu je klíčový z pohledu akcionářů obchodních společností. Alespoň 15% zisku po zdanění z kapitálu investovaného do fixních aktiv, do dlouhodobého investičního majetku! To je to, co akcionáře zajímá, co vyžadují od vrcholových manažerů společností. Jistě, je nutné maximalizovat zisk, maximalizovat výnosy a minimalizovat náklady. Ale zeštíhlení aktiv také přeci vede k cíli! Outsourcing stlačeného vzduchu znamená, že

nepotřebujete žádnou kompresorovou stanici, žádný další zbytečný investiční majetek! Tak držte fixní aktiva na uzdě:

Doporučení č. 1: Neplývejte cenný kapitál na podružné záležitosti, jako je výroba stlačeného vzduchu! A nerozměňujte Váš těžce vybojovaný zisk!

2) Strašák „Limit investic“ (úspora investičních prostředků)

Limit investic je postrach všech techniků, kteří vidí, že: „Už se přeci s tím musí něco dělat, že už to takhle dál nejde, a že dříve nebo později z toho evidentně bude pěkný průšvih! A přitom nové kompresory by ušetřily tolik elektrické energie!“ Jenže pozor! Máme tady mystické zaklínadlo „limit investic“! Takže investici do nové kompresorové stanice zase odložíme o rok?

Vždyť ale při outsourcingu žádné investice nepotřebujete! A navíc: O co jednodušší, snazší a průhlednější je rozhodování o několika tisících v nákladech, než o několika milionech v investicích! Zkuste přeměnit investici do kompresorové stanice na náklady na stlačený vzduch:

Doporučení č. 2: Netrapte se schvalováním investice do kompresorové stanice, investiční prostředky si šetřete na opravdu důležité věci pro Vaše podnikání!

3) Týmová spolupráce – je ale nutná? (úspora osobních nákladů)

Následující tabulka ukazuje, čím vším se asi zabývá tým Vašich pracovníků, pokud si výrobu stlačeného vzduchu zajišťujete sami:

Činnost	Kdo má na starosti	
Technické zadání	Ředitel energetiky	Technické oddělení
Schválení investice	Ekonomický ředitel	Kontroling
Projekt	Technický ředitel	Projekce
Financování	Finanční ředitel	Podnikové finance
Nákup technologie	Investiční ředitel	Nákup investic
Instalace	Investiční ředitel	Výstavba
Provoz	Ředitel energetiky	Provoz
Servis	Ředitel údržby	Údržba
Péče o zaměstnance	Personální ředitel	Osobní oddělení

Přemýšleli jste o tom, kolik času musí věnovat Vaši manažeři výrobě stlačeného vzduchu? A kolik na to potřebují dalších lidí? Zkuste si spočítat osobní náklady, které můžete ušetřit nákupem stlačeného vzduchu:

Doporučení č. 3: Neplývejte svůj drahý čas a drahý čas Vašich lidí na úkoly, které nejsou pro Vaše podnikání podstatné!

4) Je to dražší, nebo levnější? (úspora nákladů)

A jsme u zásadního argumentu. Úspora nákladů se uvádí jako nevýznamnější argument pro outsourcing. Kde ale máme hledat úsporu nákladů při výrobě stlačeného vzduchu? Podívejte se ještě jednou na tabulku v předchozím bodu.

I když si vše budete chtít zajistit sami, budete muset některé věci nakoupit od různých dodavatelů (např. projekt od projekční firmy, financování od leasingové společnosti, technologické zařízení od výrobce, servis od autorizovaného servisu). Anebo toto vše můžete koupit jako outsourcing zabalené v jednom balíčku, od jednoho dodavatele, a se smlouvou třeba na 10 let. Co myslíte? V kterém případě dosáhnete lepší ceny?

Doporučení č. 4: Ve smlouvě o outsourcingu máte veškeré náklady pod kontrolou, a můžete je daleko lépe řídit!

5) Pryč s riziky (úspora neočekávaných nákladů)

Další klíčová otázka! Spolehlivost zařízení, resp. náklady na pozáruční opravy jsou těžko předvídatelné, a tím i špatně dlouhodobě plánovatelné. Outsourcing Vám ale umožňuje tato rizika přenést na někoho jiného:

Doporučení č. 5: Zbavte se rizik, která nemůžete ovlivnit! V případě outsourcingu stlačeného vzduchu nese riziko nákladů na případné opravy kompresoru dodavatel stlačeného vzduchu!

6) Soustředte se na klíčové aktivity (závěr)

„Tak výborně! Uděláme smlouvu o outsourcingu stlačeného vzduchu a můžeme propustit šéfa energetiky!“ Tak takovéto poselství opravdu nemělo být smyslem příspěvku o outsourcingu. Naopak! Další významný a uznávaný důvod pro využívání outsourcingu je uvolnit ruce manažerům, osvobodit je od podružných starostí a operativy, a umožnit jim soustředění pozornosti na klíčové aktivity společnosti:

Doporučení č. 6: Soustředte se na Vaše podnikání! Starosti se spolehlivým zásobováním Vašeho podniku stlačeným vzduchem přenechejte snaživému dodavateli!