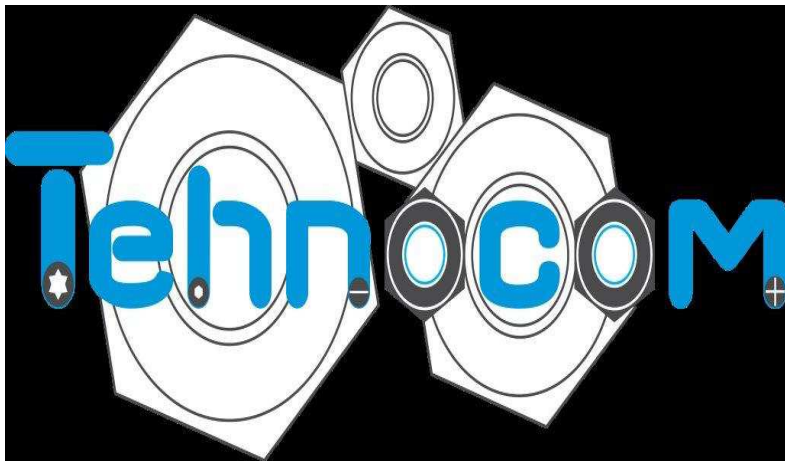


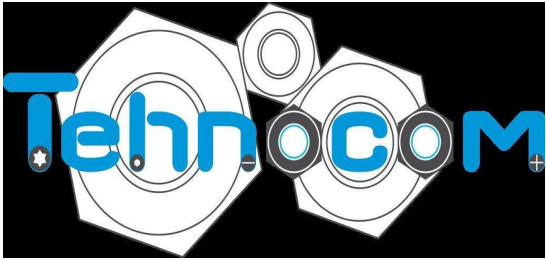
TEHNOCOM TCO

Vsaka rešitev, ki jo ustvarimo, je namenjena povečanju vaše produktivnosti.

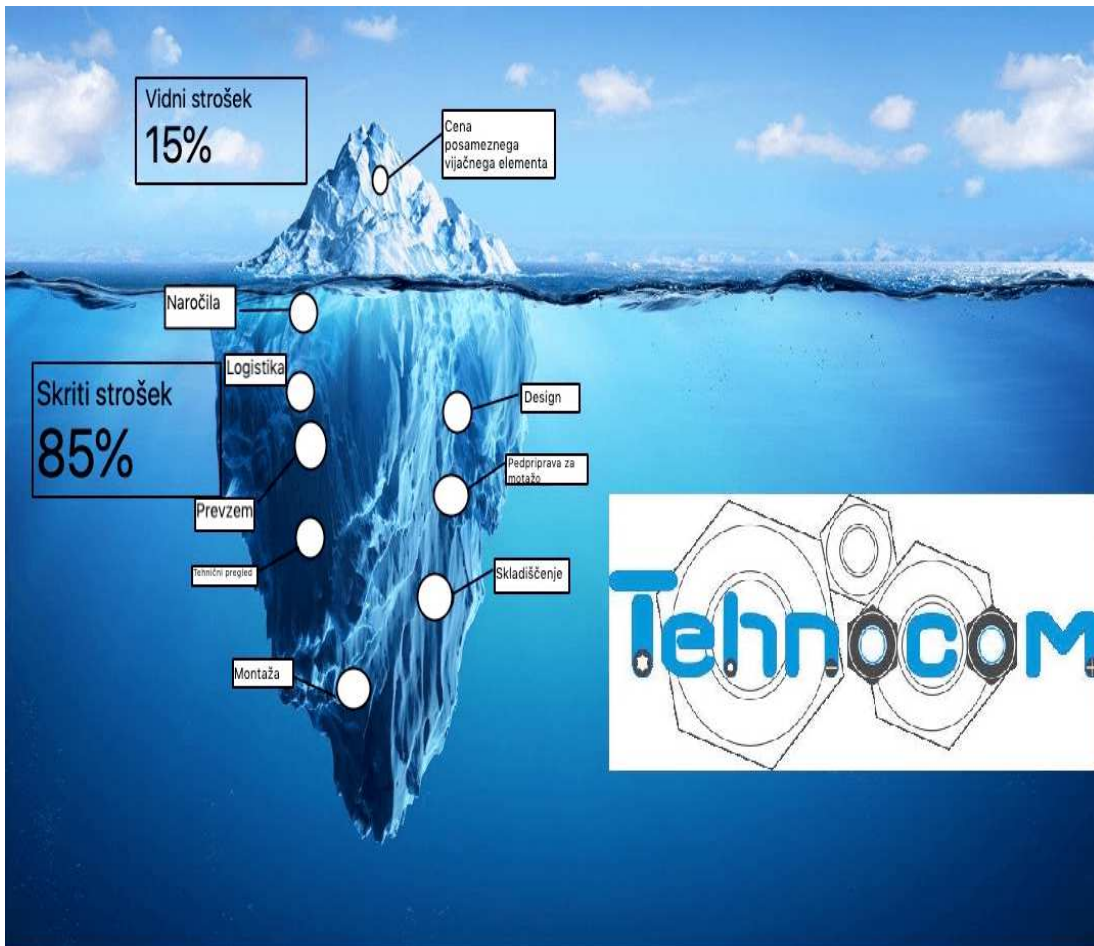
Živimo v fascinantnem svetu - obdanem z vašimi odličnimi izdelki. Da jih sestavite, potrebujete na tisoče majhnih delov - kot so matice in vijaki. Posvetujte se z nami, tako da je izbira pritrdilnega elementa in uporaba pravilno opravljena.

Pomagamo lahko z aktivno podporo oblikovanju izdelkov z našimi tehničnimi izkušnjami ter z uvajanjem enostavnejših procesov pri upravljanju B in C delov





TCO (Total Cost of Ownership) Skupni strošek lastništva



Za boljšo razlago TCO (Total Cost of Ownership) modela za pritrdilne elemente uporabljamo model ledene gore.

V okviru stroškov vijachenja je cena elementa le okoli 15%.

Preostalih **85% stroškov** bo porabljenih za razvoj, nabavo, testiranje, inventar, proizvodnjo in logistiko. Te nadaljnje komponente verige dogodkov obremenjujejo povezovalni ekosistem z dodatnimi stroški.

Izkušnje v industriji jasno kažejo, da lahko pri logistiki in inženiringu dosežete približno **50% prihranke** pri stroških.

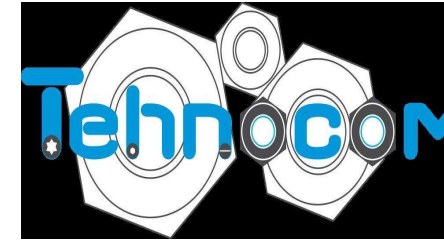
To pomembno vpliva na skupne stroške končnega izdelka.

V **Tehnocomu** smo ta dejstva prepoznali in sprejeli izzive.

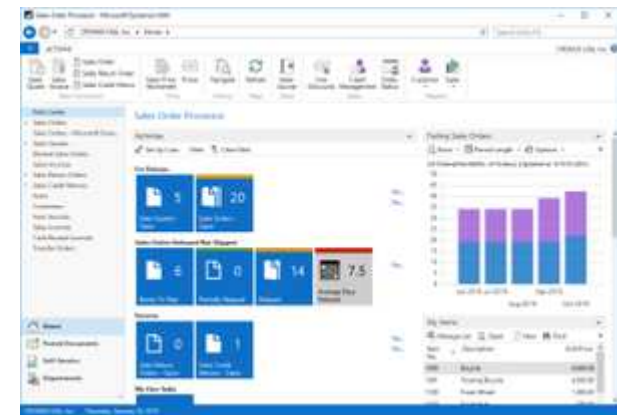
Vsaka rešitev, ki jo razvijamo, je zasnovana tako, da zmanjša stroške pritrdilnih elementov v skladu s konceptom TCO.

To pravilo imenujemo **15/85**.

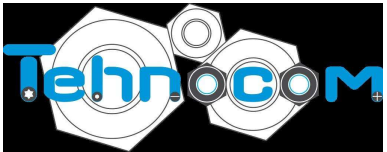
Dokazana produktivnost – služi kot konkurenčnost naših strank



Pomikanje naprej z našimi strankami pomeni razvijanje rešitev, ki so boljše, hitrejše, učinkovitejše in stroškovno učinkovitejše - pomagajo našim strankam preseči njihovo konkurenco. V Tehnocomu to imenujemo „Dokazana produktivnost“.



Z vidika naših kupcev, kombinacijo rešitev izdelkov, strokovnjakov za tehnologijo montaže in logistike pametne tovarne prinašamo šest ključnih prednosti:



1. Čas za trženje (Time to market): To pomeni, da so izdelki naših strank hitreje na voljo na trgu - ena od ključnih konkurenčnih prednosti v globalnem pospešenem okolju.
2. Hitrejši in lažji procesi: Za naše stranke to pomeni prihranek časa, denarja in virov ter s tem boljši izračun skupnih stroškov - predvsem pa: višje marže.
3. Hitrejši čas obtoka: Eden od osrednjih stroškovnih vidikov za naše stranke, ko gre za krepitev njihove učinkovitosti, predvsem pa izboljšanje njihove učinkovitosti.
4. Najboljša kakovost: Za naše stranke to pomeni absolutno zanesljivost v smislu varnosti izdelkov, procesov in proizvodnje ter s tem tudi manj odpadkov ali pritožb.
5. Inovativna tehnologija: Z vidika kupca je izjemnega pomena, ker so le tisti, ki se odpirajo novim, pripravljene na nove uspešne poti, na katerih (še) ni konkurentov.
6. Zanesljivost: Za naše zveste kupce to pomeni, da imajo desetletja garancije, da se bodo vedno zanašali na nas in naše dolgoletne zaposlene.