



Marzenia a optymalizacja kosztów

Paweł Żabiński

W dzisiejszych czasach wiele firm zdaje się nie zwracać uwagi na swoje faktyczne potrzeby, a jedynie ulega modzie bycia „innovacyjnym za wszelką cenę” i chce inwestować w kolejne rozwiązania, które tę innowacyjność mają zapewnić – zapominając czasami o optymalizowaniu nakładów inwestycyjnych.

Optymalizacja nakładów inwestycyjnych w stosunku do potrzeb – czyż nie o to powinno chodzić wszystkim inwestującym w automatyzację, robotyzację i inne rozwiązania przyspieszające pracę? Czyż nie to powinno stać na szczycie listy celów do osiągnięcia, które są argumentem do często wielomilionowych inwestycji? Wydawać by się mogło, że to oczywiste, jednak z mojej ponad 20-letniej obserwacji rynku wynika, że właśnie o tej optymalizacji zapominamy, czasami podążając za modą, a czasami po prostu marząc o nowościach, które nie zawsze są nam potrzebne.

Nie trzeba być finansistą (i nim nie jestem), żeby wiedzieć, że nowe wdrożenia pociągają za sobą nakłady inwestycyjne, które powinny się amortyzować w trakcie produkcji. Często jednak da się zauważyć, szczególnie w pierwszych etapach rozmów z klientami, kiedy omawiamy sprawy dotyczące tylko strony technicznej i technologicznej procesów, że optymalizacja kosztów odchodzi na drugi plan.

Jak to wygląda w rzeczywistości?

Żyjemy pod ciągłą presją środków przekazu. Wszędzie jesteśmy zasypywani hasłami: „Przemysł 4.0”, innowacyjność, Internet Rzeczy, automatyzacja, robotyzacja... Przepływ informacji jest jeden i krzyczy: musisz być innowacyjny, musisz automatyzować, no i koniecznie wprowadzamy „Przemysł 4.0”!

Nie ma się więc co dziwić, że w dziesiątkach firm w całej Polsce rodzą się marzenia i pomysły, które konkretyzują się z czasem w plany wprowadzania zmian na swoich podwórkach. Wtedy właśnie wkraczamy my, realizatorzy tych planów i dostawcy rozwiązań – ludzie, którzy mogą pomóc spełnić marzenia lub wręcz przeciwnie – odradzą i zweryfikują je. Bo choć nie jestem finansistą

a inżynierem, który wie, jak projektować i budować maszyny, to właśnie o finansach klienta i optymalizacji kosztów zawsze pamiętam.

Czy każde marzenie opłaca się spełniać?

Są firmy, które od początku mają wszystko zaplanowane i poukładane. Jest pełna świadomość kosztów nowego wdrożenia i chodzi jedynie o doprecyzowanie i dostosowanie się do istniejących standardów. W tych przypadkach wystarczy tylko przygotować koncepcję zawierającą przedstawione założenia i zrobić ofertę cenową. Przykładem są tutaj firmy z branży Automotive.

W przypadku przedsiębiorstw, które przyspieszają się do skoku technologicznego z wykorzystaniem dostępnych na rynku środków i nowinek, bywa niestety bardzo różnie. Często jest tak, że po analizie procesów nierzadko występujemy w roli „wielkich hamujących”, studzimy emocje, urealniamy marzenia do rzeczywistych potrzeb, które na tym etapie w zupełności zaspokoją wymagania.

Często okazuje się, że nasi klienci potrafią zdefiniować skutki swoich problemów, próbując im zaradzić, a nie uświadamiają sobie ich przyczyn – a to na tym powinniśmy się wszyscy skupić. Kolejną bolączką jest to, że proponowane przez klienta rozwiązania co do wyposażenia i zastosowania komponentów przewyższają znacznie planowany budżet, a ich czas amortyzacji przekracza długość trwania produkcji określonego wyrobu.

Pamiętajmy, że zakupienie robota czy systemu wizyjnego jest tylko częścią procesu. Wyzwaniem i celem nadrzędnym jest stworzenie bezpiecznego środowiska do ich pracy, uzbrojenie i oprogramowanie, aby mieć gwarancję ich niezawodnej pracy. To też kosztuje, i to wcale nie

mało. Trzeba mieć wyszkolonych ludzi, którzy będą w stanie obsługiwać taki sprzęt na co dzień, konserwować i doglądać, weryfikować jego działanie, zwłaszcza jeśli np. systemy wizyjne nadzorują jakość w firmie. Czy wszystkie polskie firmy są na to przygotowane? I w tym jest duża rola nas – dostawców – by uświadomić to wszystko klientowi.

Dlatego słuchajmy siebie nawzajem, współpracujmy i ufajmy sobie. Zrobić można wszystko, tylko czy zawsze ma to sens? Dość często okazuje się, że założone cele można osiągnąć prostszymi środkami, przy niższym nakładzie finansowym. Praktyka uczy, że proste rozwiązania najtrudniej wymyślić. Dlatego tak ważny jest ciągły dialog pomiędzy dostawcą a klientem. Projekty realizowane wspólnie przez obie ekipy: klienta jako źródło wiedzy i doświadczenia w konkretnej technologii oraz dostawcy jako tego, który wie, jak to przełożyć na końcowe rozwiązanie. To jest, według mnie, najlepsza recepta na sukces końcowy i spełnianie marzeń – ale tylko tych uzasadnionych.

I po co ja to wszystko piszę, właściciel firmy, która na co dzień zajmuje się automatyzacją i robotyzacją, a tzw. Przemysł 4.0 jest chlebem powszednim naszej działalności? Wygląda tak, jakbym podcinał gałąź na której siedzę, próbując hamować inwestycje już na samym jej starcie. Po prostu chodzi o uczciwość w stosunku do klientów i umiar, który zapewni trwały rozwój ich firm, a nie jednorazowy fajerwerk i uleganie modzie. A ponieważ każdy biznes to jednak pieniądze, myślę, że dzięki temu dłużej przyjdzie nam wszystkim posiedzieć na tym drzewie.

Paweł Żabiński jest współwłaścicielem firmy Projektowanie Maszyn W. Pietrzyk, P. Żabiński.

CE

