

Case Design Sheet



1. DESCRIEREA CAZULUI

Îmbunătățirea performanței datorită economiei funcționalității

PARTENER	LOCATIE	TIMP/DURATIE
CIRIDD	Franta	2014

2. PROVOCAREA TRANSFORMARII DIGITALE

2.1. TRANSFORMAREA DIGITALA

În calitate de furnizor de servicii, compania s-a concentrat pe vânzarea, închirierea și întreținerea echipamentelor pentru sectoarele industriale și construcții. Acționând pe probleme legate de aerul comprimat, pomparea lichidelor, producția temporară de energie electrică și vid.

Sub influența câtorva clienți și după o fază inițială de diagnostic, compania a decis să își schimbe modelul de afaceri pentru aerul comprimat de la vânzarea produselor la vânzarea de servicii.

2.2. TRANSFORMAREA CONCEPTULUI

Compania își păstrează proprietatea asupra echipamentului și propune acum ca clientul să plătească pentru metri cubi de aer comprimat consumat în loc să cumpere echipamentul. Astfel, clienții nu mai trebuie să aibă grijă de întreținerea și funcționarea mașinilor, deoarece au contractat doar în urma acestor rezultate.

2.2. TRANSFORMAREA TEHNICA

Vânzând metri cubi de aer comprimat, compania se angajează în fața clienților cu privire la rezultat și, prin urmare, trebuie să se gândească la costul total al producției de aer comprimat.

50% din acest cost este legat de consumul de energie, deoarece procesul generează multă pierdere de căldură (doar 10% din energia consumată este folosită efectiv pentru producerea de aer comprimat). Acest lucru a determinat compania să reutilizeze căldura degajată de mașinile din cadrul companiei client printr-un sistem de recuperare calorică instalat pe anumite instalații de aer comprimat (în funcție de fezabilitate).

Implementarea acestei soluții integrate a necesitat inovații tehnice în ceea ce privește proiectarea și monitorizarea echipamentelor. A fost creat un sistem de monitorizare a recuperării căldurii, echipamentul este monitorizat 24 de ore pe zi, iar personalul este chemat pentru a putea interveni în orice moment.

Case Design Sheet



3. SOLUTIA

Vânzarea de metri cubi de aer comprimat permite companiei să ofere o soluție viabilă din punct de vedere ecologic și economic. Eficiența energetică este îmbunătățită, iar căldura recuperată este sursa costurilor evitate, deoarece este folosită pentru încălzirea spațiilor clientului sau este reintegrată în procesul său industrial.

Avantajul acestei soluții pentru clienți este delegarea riscurilor și constrângerilor implicate în deținerea unei instalații de aer comprimat (investiții inițiale foarte importante, costuri de operare și instalare). Această ofertă corespunde nevoii lor de a-și reduce și armoniza costurile (cu achiziționarea de m³ factura urmează consumul lunar), de a externaliza o activitate care nu face parte din aria lor de expertiză (cum este cazul industriilor digitale) și își îmbunătățesc performanța energetică pentru a se potrivi cu standardele ISO.

În plus, faptul că compania rămâne proprietarul echipamentelor promovează prelungirea duratei de viață a acestora. Ele depășesc planul de întreținere pentru a menține echipamentul funcțional cât mai mult timp.

4. ABILITATI CHEIE SI COMPETENTE

Au fost create noi cooperări pentru a dezvolta și asigura funcționarea soluției de recuperare a căldurii. Prin urmare, transferul de cunoștințe a avut loc prin contactul cu partenerii, ceea ce a dus la îmbunătățirea abilităților.

5. REZULTAT

Această nouă ofertă de servicii a dus la:

- Consolidarea cooperării interne și externe pentru companie.
- Îmbunătățirea abilităților și capacitate mai mare de a investi în resurse umane.
- Ținând cont de costul general al activității (consum de energie, pierderi de căldură)
- eficiență energetică mai mare și economii

5. CONCLUZII SI RECOMANDARI

Trecând de la vânzarea echipamentelor lor la vânzarea m³ de aer comprimat, compania a reușit să îmbunătățească performanța generală a soluției lor: Acum au o soluție viabilă din punct de vedere ecologic și economic.

7. REFERINTE

- <https://www.eclaira.org/static/leconomie-de-fonctionnalite.html>

Case Design Sheet

