

Studium przypadku



1. OPIS STUDIUM PRZYPADKU

Poprawa wydajności dzięki ekonomicznej funkcjonalności

PARTNER
CIRIDD

LOKALIZACJA
Francja

Czas/Etap realizacji
2014

2. WYZWANIE CYFROWEJ TRANSFORMACJI

2.1. TRANSFORMACJA BIZNESOWA

Będąc usługodawcą, firma skoncentrowała się na sprzedaży, wynajmie i konserwacji urządzeń dla przemysłu i budownictwa. Zakres działalności obejmuje sprężone powietrze, pompowanie płynów, czasową produkcję energii elektrycznej i próżnię.

Pod wpływem uwag ze strony kilku klientów i po wstępnej fazie analizy, firma zdecydowała się zmienić model biznesowy w obszarze sprężonego powietrza ze sprzedaży produktów na sprzedaż usług.

2.2. TRANSFORMACJA KONCEPCYJNA

Firma zachowuje własność sprzętu i teraz proponuje, aby klient, zamiast kupować sprzęt, zapłacił za metry sześciennie zużytego sprężonego powietrza. W ten sposób klienci nie muszą już dbać o utrzymanie i obsługę maszyn, ponieważ zawarli umowy tylko produkty tych maszyn.

2.2. TRANSFORMACJA TECHNICZNA

Sprzedając metry sześciennie sprężonego powietrza, firma zobowiązuje się dostarczać rezultat dla swojego klienta i dlatego musi przemyśleć całkowity koszt produkcji sprężonego powietrza.

50% tego kosztu jest związane ze zużyciem energii, ponieważ proces generuje duże straty ciepła (tylko 10% zużytej energii jest faktycznie wykorzystywane do produkcji sprężonego powietrza). To zmusiło firmę do ponownego wykorzystania ciepła oddawanego przez maszyny w firmie klienta za pośrednictwem systemu odzyskiwania kalorii zainstalowanego w niektórych instalacjach sprężonego powietrza (w zależności od wykonalności).

Wdrożenie tego zintegrowanego rozwiązania wymagało technicznych innowacji w zakresie projektowania i monitorowania urządzeń. Zainstalowano system monitorowania odzysku ciepła, sprzęt jest monitorowany 24 godziny na dobę, a pracownicy są dostępni „na telefon”, aby móc interweniować w dowolnym momencie.

3. ROZWIĄZANIE

Studium przypadku



Sprzedaż sprężonego powietrza na metry sześciennie pozwala firmie zaoferować opłacalne pod względem środowiskowym i ekonomicznym rozwiązanie. Wydajność energetyczna jest zwiększona, a odzyskane ciepło przyczynia się do redukcji kosztów, ponieważ jest wykorzystywane do ogrzewania pomieszczeń klienta lub jest ponownie włączane w proces przemysłowy.

Zaletą tego rozwiązania dla klientów jest minimalizacja i przeniesienie ryzyka i ograniczeń związanych z posiadaniem instalacji sprężonego powietrza (bardzo znacząca inwestycja początkowa, koszt eksploatacji i instalacji). Ta oferta odpowiada ich potrzebie obniżenia i zharmonizowania kosztów (przy zakupie m³ rachunek podąża za zużyciem miesięcznym), w celu outsourcingu działalności, która nie wchodzi w zakres ich specjalizacji (jak ma to miejsce w przypadku branż cyfrowych), oraz poprawiają swoją wydajność energetyczną, aby spełnić normy ISO.

Ponadto fakt, że firma pozostaje właścicielem sprzętu, sprzyja przedłużeniu jego żywotności. Firma wykracza poza plan typowej konserwacji, aby utrzymać urządzenie w działaniu tak długo, jak to możliwe.

4. KLUCZOWE UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJE

Należało nawiązać nowe kooperacje w celu opracowania i zapewnienia działania rozwiązania odzyskiwania ciepła. Transfer wiedzy odbywał się zatem poprzez kontakt z partnerami, co zaowocowało udoskonaleniem potrzebnych umiejętności.

5. REZULTATY

Nowa oferta usług umożliwiła:

- Wzmocnienie współpracy wewnątrz firmy o poza nią
- Poprawę umiejętności i większą zdolność do inwestowania w zasoby ludzkie
- Uwzględnienie całkowitego kosztu działania w rachunku ekonomicznym (zużycie energii, straty ciepła)
- Większa efektywność energetyczną i związane z tym oszczędności

6. WNIOSKI I REKOMENDACJE

Przechodząc od sprzedaży swoich urządzeń do sprzedaży m³ sprężonego powietrza, firmie udało się poprawić ogólną wydajność swojego rozwiązania: teraz mają rozwiązanie opłacalne ekologicznie i ekonomicznie.

7. BIBLIOGRAFIA

Studium przypadku



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