

# Jak skutecznie wdrożyć automatykę?

EKSPERT

Absolwent wydziału SiMR Politechniki Warszawskiej. Od początku kariery zawodowej związany z automatycznymi systemami składowania, a w szczególności artykułów o nietypowych kształtach oraz znacznych masach. Jest autorem rozwiązań wykorzystywanych m.in. w Asmet S.K.A., Bosch Rexroth, PIT-RADWAR S.A., Sitech, Volkswagen Poznań. W firmie Baumalog odpowiada za działalność operacyjną spółki.

**MARCIN KOZŁOWSKI**  
dyrektor zarządzający  
w Baumalog Sp. z o.o.



## Zagadnienie. Jak wybrać dostawcę wdrożenia automatyki magazynowej (i się nie rozczarować)?

Kluczową rolę w wyborze właściwego dostawcy automatyki odgrywa, po pierwsze, ścisłe określenie potrzeb oraz oczekiwań i celów, jakie mają zostać osiągnięte po wdrożeniu systemu zautomatyzowanego. Po drugie, w przypadku systemów automatycznego składowania, takich jak np. magazyn blach czy magazyn profili, konieczne jest posiadanie przez oferenta niezbędnego doświadczenia w zakresie postawionego zadania oraz możliwości rozwoju dostarczonego systemu. To rolę oferenta powinno być przeanalizowanie stanu obecnego, poznanie celów, jakie chcemy osiągnąć, i zaproponowanie optymalnego rozwiązania dostosowanego do wskazanych wymagań, z zachowaniem akceptowalnych parametrów ekonomicznych i terminowych. Jest to możliwe, jeśli oferent dysponuje zespołem odznaczającym się kompetencjami, wiedzą

i doświadczeniem w wielu dziedzinach (interdyscyplinarność) – konstrukcja mechaniczna, automatyka, informatyka.

Kolejnym ważnym elementem jest stworzenie zespołu, który będzie odpowiedzialny za prowadzenie konkretnego projektu – kierownik projektu oraz jego uczestnicy. Pamiętajmy, że inwestując w system automatyki, zazwyczaj wiążemy się z dostawcą na wiele lat i niezbędne jest również zapewnienie przez niego serwisu technicznego oraz dostępności części zamiennych pozwalających utrzymać w ruchu dostarczony system przez wiele lat. Dzięki takim działaniom inwestor uzyska „narzędzie” pozwalające na realizowanie założonych celów, co będzie miało najprawdopodobniej istotny wpływ na kondycję przedsiębiorstwa.

A na koniec dobra rada – nie bójmy się zadawać pytań i bądźmy dociekliwi na każdym etapie wyboru dostawcy, w ten sposób jesteśmy w stanie dowiedzieć się, czy pierwsze dobre wrażenie będzie miało potwierdzenie również w kolejnych etapach ofertowania.



## Zagadnienie. Jak wdrażać automatykę i nie sparaliżować swojej firmy?

Wdrożenie systemu automatyki magazynowej zawsze wywołuje wiele pytań, obaw i niepewności ze strony pracowników o powodzenie całego procesu. Aby nie spowodować katastrofy lub nie zarządzać kryzysem, należy właściwie opisać proces, jaki będzie podlegał automatyzacji, oraz zaznaczyć, w jak najszerszym możliwie zakresie, załogę z planowaną inwestycją. Wdrożenie traktujemy jak maszynę, którą należy stosownie przygotować do wieloletniej pracy, stopniowo zwiększając jej obciążenie (np. prędkość, ilość realizowanych procesów, wydajność poszczególnych członów). Całość zagadnienia sprządza się do właściwego zarządzania projektem, czyli zapla-

nowania i prowadzenia inwestycji zgodnie z zasadą SMART. Powinniśmy jasno i precyzyjnie opisać cel, z podaniem mierzalnego, ambitnego, ale realnego parametru (np. wydajności) przy zachowaniu wykonalnego terminu.

Dobrze opracowany plan powinien pozwolić na sprawne prowadzenie projektu, a w razie jakichkolwiek problemów w trakcie realizacji, powinniśmy dysponować zaangażowanym i odpowiedzialnym zespołem reagującym na pojawiające się nieprzewidziane sytuacje, w wyniku czego możliwe będzie osiągnięcie założonych celów. Wdrożenie systemu automatyki to niejednokrotnie wprowadzenie swoistej rewolucji w organizacji i wskazane jest podzielenie procesu wdrożenia na etapy takie, jak: planowanie, uruchomienie, faza testów, produkcyjne uzyskanie np. 80 procent wydajności i stopniowe dochodzenie do pełnej wydajności.

*„Nie bójmy się zadawać pytań i bądźmy dociekliwi na każdym etapie wyboru dostawcy, w ten sposób jesteśmy w stanie dowiedzieć się, czy pierwsze dobre wrażenie będzie miało potwierdzenie również w kolejnych etapach ofertowania.”*