

UVODNO PREDAVANJE:

MES in strategija I4.0 v praksi

Dr. Saša Sokolič, član uprave, direktor marketinga in prodaje, Metronik d.o.o. in
Vanja Tomažič, član uprave, direktor oddelka avtomatizacija in digitalizacija industrije in infrastrukture, Metronik d.o.o.

V predstavitvi bomo spregovorili o konceptu in glavnih funkcionalnostih sodobnih MES sistemov s poudarkom na pozitivnih učinkih, ki jih uvedba takšnega sistema prinese. Prav tako bomo predstavili dobre prakse in tipične izzive pri uvajanju MES sistema. Vse to bomo pogledali tudi skozi prizmo uporabnika, kjer bomo na primeru iz prakse izvedeli, kako poteka proces uvajanja modularnega MES sistema MePIS MES. Udeleženci webinarja bodo lahko tako iz prve roke izvedeli, kako uvedba celovite informacijske rešitve za V predstavitvi bomo spregovorili o konceptu in glavnih funkcionalnostih sodobnih MES sistemov s poudarkom na pozitivnih učinkih, ki jih uvedba takšnega sistema prinese. Prav tako bomo predstavili dobre prakse in tipične izzive pri uvajanju MES sistema. Vse to bomo pogledali tudi skozi prizmo uporabnika, kjer bomo na primeru iz prakse izvedeli, kako poteka proces uvajanja modularnega MES sistema MePIS MES. Udeleženci webinarja bodo lahko tako iz prve roke izvedeli, kako uvedba celovite informacijske rešitve za upravljanje proizvodnje pripomore k vzpostavitvi celovitega pregleda nad dogajanjem v proizvodnji, polni sledljivosti proizvodnih virov, večji učinkovitosti in produktivnosti, hitrejši prilagodljivosti na motnje in spremembe ter brezpapirnem poslovanju.

PRIMERI DOBRIH PRAKS:

Uvedba MES sistema v proizvodnih obratih podjetja Danfoss

Dr. Saša Sokolič, član uprave, direktor marketinga in prodaje, Metronik d.o.o. in
Vanja Tomažič, član uprave, direktor oddelka avtomatizacija in digitalizacija industrije in infrastrukture, Metronik d.o.o.

- Kakšni so bili izzivi v proizvodnji podjetja Danfoss, da so se lotili uvedbe MES sistema?
- Kako so pripravili MES strategijo? Kako je potekala uvedba MES-a?
- Kakšni so rezultati in učinki?
- Kaj so se naučili z uvedbo MES-a?
- Kaj bi priporočili drugim podjetjem, ki razmišljajo o uvedbi MES sistema?

Digitalizacija proizvodnje s pomočjo MES rešitve v podjetju Akrapovič

Martin Trobec, inženir informatike, Akrapovič d.d.

- Začetki digitalizacije v podjetju
- Mes SAP ME in povezani sistemi
- Širitev v proizvodnji in pričakovanja od sistema
- Prvi rezultati

Uporaba podatkov v proizvodnji za inteligentno planiranje, primer uspešnega projekta v industrijskem obratu

Martin Frešer, podatkovni znanstvenik, BE-terna d.o.o.

Rast podjetja, ki se ukvarja z proizvodnjo je odvisna od zmožnosti proizvesti več produktov. Če se število naročil povečuje, proizvodne kapacitete pa se približujejo svojim maksimalnim zmožnostim, mora vodstvo premisliti o investiciji novih proizvodnih kapacitet. To pa ni vedno lahka odločitev, saj s

tem pride strošek investicije, velikokrat pa je obrat prostorsko omejen. S tem pa proizvodnih obratih se veliko investira v nove stroje, s katero podjetje želi povečati proizvodno moč obrata. Če bi našli način, kako pametneje zastaviti delovne procese, bi lahko ne samo hitreje proizvedli naš produkt, pač pa tudi povečali delovne kapacitete brez nakupa dragih novih strojev. V tem predavanju bomo pokazali zanimiv primer tiskarne Novo mesto, kjer smo uspešno zmanjšali stroške z uporabo pametnega sistema planiranja. Prikazali bomo prednosti uporabe state-of-the-art algoritmov za optimiziranje vrstnega reda delovnih nalogov, ki nam omogočajo povečanje proizvodne kapacitete brez dragih investicij. Uspešnost algoritma pa je lahko dobra samo, če se pravilno in učinkovito implementira in prilagodi obstoječim poslovnim procesom. Ogromen prihranek na letni ravni dokazuje, da nam je omenjeno s tem projektom uspelo.

Tajhmajster, samopostrežno pohištvo preko spleta

Simon Meglič, direktor, ePrvak group in **Dejan Cartl**, direktor, ARHIVIS d.o.o

Mizarsko podjetje Tajhmajster sedaj dela revolucijo v slovenski pohištveni panogi. Podjetje ePrvak in Arhivis mu pomagata vzpostavljati edinstven poslovni model, saj bo lahko uporabnik na spletni strani sam konfiguriral oz. narisal svoje pohištvo, izračunala se mu bo končna cena. Tako ga bo lahko kupil preko spleta. Sistem bo potem avtomatsko poslala na CNC stroje ta projekt, ki ga bodo izdelali. Avtomatsko se bodo tudi naredila navodila za sestavo pohištva. Potem se zadeva samo zapakira pošlje uporabnikom na dom. Predstavili bomo tudi avtomatizacijo in digitalizacijo marketinškega in prodajnega procesa v podjetju za tisti del naročil, kjer se stranka odloči za osebno svetovanje. To je res zgleden primer digitalne transformacije by the book, saj je bila najprej narejena celostna digitalna strategija.