

Inovativno, samodejno vodeno vozilo Optimatik 160, ki je plod sodelovanja med TPV in IKU, je letošnji nacionalni nagrajenec za inovacije.



Foto: TPV

Združevanje znanja: velik potencial gospodarstva

Povezovanje znanja med različnimi podjetji je prihodnost slovenskega gospodarstva. Nekateri so že dosegli prebojne in inovativne rešitve.

Polona Movrin

Klasični viličar porabi v povprečju 75.000 kWh na leto, avtomatsko vodena vozila pa 25.000 kWh na leto.

»Mlada podjetja z odličnimi idejami, veliko energije in posebnimi znanji in večja, razvojno usmerjena podjetja, s potrebno infrastrukturo in kapitalom lahko skupaj razvijejo in na trgu uspešno realizirajo odlične inovativne rešitve, ki jih samostojno ne bi mogla.«

Tako pravijo v podjetju TPV, d. o. o., ki skupaj z razvojnim partnerjem IKU, d. o. o., razvija in trži rešitve na področju avtomatizacije notranje logistike v proizvodnji in skladiščih z avtomatsko vodenimi vozili - AGV (automated guided vehicles).

S sodelovanjem do nacionalnega priznanje

Rešitve, ki jih ustvarita podjetji, prinašajo tudi drugim podjetjem številne prednosti. »Oskrba delovnih mest v proizvodnji je učinkovitejša, sinhrona in bolj zanesljiva. To se odraža v povečani produktivnosti. Zmanjšajo se možnosti človeških napak. Zmanjšajo se tudi potrebe po človeškem delu v logistiki in s tem stroški dela. Sistem zagotavlja 24-urno delovanje, 7 dni v tednu,« pojasnjujejo v TPV. V primerjavi s klasičnimi viličarji pametne rešitve porabijo precej manj

energije, kar se pozna tudi na stroških. Klasični viličar porabi v povprečju 75.000 kWh na leto, avtomatsko vodena vozila pa 25.000 kWh na leto.

»Vse to rezultira v hitri povrnitvi investicije, ki je običajno krajša od enega leta,« izpostavljajo v TPV. Zmanjša se tudi možnost poškodb ljudi, opreme, materiala.

»Naše rešitve tržimo v Sloveniji in v tujini. Trenutno smo usmerjeni predvsem na evropski trg. Letos smo se zelo uspešno predstavili na sejmu logistike LogiMAT v Stuttgartu in s svojo ponudbo vzbudili veliko zanimanja ter novih povpraševanj. Sicer pa trenutno zaključujemo projekt v Franciji in pripravljamo nove projekte,« so zadovoljni v TPV.

Rezultat sodelovanja med TPV in IKU je tudi inovativno, samodejno vodeno vozilo Optimatik 160, za katerega so letos prejeli nacionalno priznanje za inovacijo. »Gre za vozilo (tunelske izvedbe), katerega ključna prednost je majhna višina. Vozilo je visoko le 160 mm, kar je edinstveno na trgu. Višina AGV je manjša od višine standardnih koles, uporabljenih za

vožnjo industrijskih vozičkov, zaradi česar predelave vozičkov pri kupcih niso potrebne, kar lahko občutno zniža stroške pri uvedbi sistema pri kupcu.«

V TPV podpirajo povezovanje znanja med podjetji. »Vizija Skupine TPV je 'Povezujemo inovativne rešitve'. Primer uspešnega partnerstva je prav sodelovanje s podjetjem IKU.« Podjetji sta v avtomatizaciji interne logistike videli velik razvojni in tržni potencial. Vsebinsko sodelujeta na več področjih, ključna vloga partnerja – podjetja IKU pa je pri razvoju programskih rešitev in elektronike.

V TPV so prepričani, da je tovrstno sodelovanje velik potencial za rast slovenskega gospodarstva.

V Sloveniji dovolj znanja, celo vodilne globalne rešitve

»Sodelovanje med slovenskimi inovativnimi podjetji, ki so praviloma zelo uspešna v širšem evropskem in globalnem prostoru, je za slovensko gospodarstvo zelo pozitivno, saj jim omogoča prepotrebno referenco pri nadaljnjem prodoru na tuja tržišča.« Tako v Gen-I opišejo prednosti sodelovanja v projektu Gen-I Sonce, katerega rezultat so sončne elektrarne za samooskrbo.

»K sodelovanju smo povabili visoko tehnološka slovenska podjetja, vodilna na svojem področju: Bisol za fotovoltaične panele, Letriko Sol za mikroinverterje, Sol navitas za podkonstrukcije in Kronoterm za toplotne črpalke. Odziv teh podjetij je bil zelo pozitiven,« pravijo v Gen-I.

Od začetka so si želeli sodelovanja s slovenskimi podjetji: »Izbor komponent, ki so plod slovenskega znanja, ima multiplikativne učinke na slovensko gospodarstvo, sploh v primerjavi z alternativnimi ponudniki, ki komponente uvozijo iz tujine.«

Samo slovensko poreklo podjetja ni zadostovalo. Želeli so proizvajalce vrhunskih produktov: »Ker je sončna elektrarna izrazito dolgoročna naložba, nam je bilo izjemno pomembno vodilo vrhunska kakovost sončne elektrarne, ki bo omogočala brezhibno delovanje celotno življenjsko dobo, tj. 30 let in več. Tako smo izvedli skrben pregled ponudnikov fotovoltaičnih komponent na svetovnem trgu in s poglobljeno analizo, pri kateri smo zasledovali predvsem tehnične karakteristike komponent, življenjsko dobo, garancijske pogoje in fleksibilnost pri dobavi, izluščili najprimernejše. Ker smo ugotovili, da obstaja znotraj Slovenije dovolj znanja in globalno primerljivih ali celo vodilnih rešitev, smo na osnovi zgoraj navedenega pripravili konfiguracijo mikro sončne elektrarne, ki je v celoti plod slovenskega znanja in izkušenj.«

Gen-I je tudi vodilni partner in koordinator pri projektu Aktivni odjemalec. Ta združuje slovenska tehnološka podjetja, ki ponujajo pametne rešitve na področju rabe in upravljanja z energijo pri gospodinskih in malih poslovnih odjemalcih. »To so podjetja Cosylab, Elektrina, Kronoterm, Sitel, PlanNET, GOAP, poleg pa sodelujeta še dva operaterja elektroenergetskega omrežja, ELES in Elektro

Ljubljana. Namen projekta je razvoj in demonstracija pametnih rešitev za upravljanje z energijo v domu. Demonstracijske aplikacije bodo omogočile tem podjetjem potrebno referenco za prodor in trženje produktov na globalnem trgu.«

30 % dvig učinkovitosti ekipe na terenu

Podjetje i-Rose je v sodelovanju s Telekomom Slovenije razvilo Mobilno storitveno platformo (MSP), ki podjetjem omogoča boljši pregled nad poslovanjem, hitrejši pretok informacij in možnost hitrejšega odziva. Zagotavlja boljšo koordinacijo aktivnosti na terenu in boljšo izkoriščenost razpoložljivih virov. Telekom ponuja MSP kot storitev v oblaku.

Podjetnik ima dostop do informacij s terena iz pisarne in nasprotno, in sicer prek tabličnega računalnika ali pametnega telefona. »Orodje je zato uporabno za terenske procese v vseh industrijskih panogah, prilagojeno pa je poslovnim procesom in naravi posameznega podjetja,« pravijo v Telekomu.

MSP bodo denimo ravno začeli uporabljati v Perutnini Ptuj. S pametno platformo bodo dosegli izboljšanje pojavnosti na prodajnih mestih. Na voljo bodo imeli ažurne in kakovostne informacije o zalogah in stanju polic v trgovinah ter evidencah o aktivnostih, ki jih bodo uporabili za pogajanja s trgovci. Z informacijami v realnem času in večjo pogajalsko močjo bodo prihranili tudi pri marketinških aktivnostih. Pričakovani časovni prihranek naj bi znašal 8 ur tedensko na zaposlenega, ki je do sedaj na terenu uporabljal papirne obrazce in poročila vnašal po zaključenem delovnem dnevu.

Z ustreznimi informacijami bodo optimizirali delovanje ekipe na terenu in izboljšali njeno produktivnost. Ocenjujejo, da se bo raven učinkovitosti dvignila za 30 %. Obenem pa verjamejo, da se jim bo investicija v mobilno podporo povrnila v približno šestih mesecih.

Slovenska inovativna podjetja pridobijo s sodelovanjem tudi reference, ki jim pomagajo pri nadaljnjem prodoru na tuje trge.

V Perutnini Ptuj ocenjujejo, da se bo z uporabo MSP učinkovitost ekipe na terenu dvignila za 30 %, investicija pa povrnila v pol leta.



Foto: Perutnina Ptuj