

Практическая реализация стратегии глобализации

Teamcenter является ключевым элементом при реализации инициатив компании Rockwell Automation's в построении географически распределенного бизнеса по разработке, производству и обслуживанию изделий

www.teamcenter.ru



Задачи:

Обеспечить сокращение времени и стоимости разработки новых изделий, за счет построения бизнеса по принципу «где угодно разрабатываем, где угодно производим и где угодно обслуживаем».

Методы решения:

Заменить три существующих, не интегрированных информационных системы на одну PLM систему на платформе Teamcenter. Внедрить Teamcenter, позволяющий в единой среде контролировать доступ и управлять критически важной информацией от всех географически распределенных филиалов. Уверенность, что Teamcenter предоставит необходимую информацию в нужное время, независимо от их местоположения.

Текущие результаты:

Цикл отработки внесения изменений в конструкторскую документацию (ECN - engineering change notice) сократился в двое.

В среднем стоимость одного ECN сократилась на \$200 и только в одном подразделении компании, экономия на отработке изменений в конструкторскую документацию составила \$400 000.

Исключена возможность отработки изменений в конструкторскую документацию без коррекции самих чертежей.

ROCKWELL AUTOMATION

▶ Для удержания лидирующих позиций в своем сегменте рынка компании Rockwell Automation's требуется комплексный инструментарий управления интеллектуальными активами, реализующий принцип «где угодно разрабатываем, где угодно производим и где угодно обслуживаем».

Стратегия успеха

Для компании Rockwell Automation важным критерием успешности бизнеса является быстрая разработка новых изделий, обладающих конкурентоспособной стоимостью. Стратегия, обеспечивающая успех бизнеса, носит наименование «DABASA». Это слово является сокращением от «design anywhere, build anywhere, support anywhere» - «где угодно разрабатываем, где угодно производим и где угодно обслуживаем». Важное свойство DABASA – это гибкость. Изделие должно быть разработано, произведено и отремонтировано там, где это наиболее выгодно и где на данный момент имеются свободные человеческие и материальные ресурсы.



Внедрение DABASA принесло с собой ощутимые перемены в устоявшиеся процессы управления информацией. «Между двумя нашими географически распределенными подразделениями постоянно идет обмен данными о выпускаемых нами изделиях, также мы поддерживаем связь со многими поставщиками и контрагентами» - говорит Боб Перк, Менеджер по PLM компании Rockwell Automation. «Нам была необходима система, позволяющая управлять всеми этими процессами – информационная инфраструктура, которая позволяла бы взять данные об изделии из одного подразделения и переместить в другое подразделение, и при этом все участники процесса должны иметь доступ к необходимой им информации».

Развертывание DABASA на распределенных площадках – это отражение существующей реальности ведения современного бизнеса. В качестве примера, где DABASA должна безупречно выполнять свои функции г-н Перк приводит управление производством за границей и ведение бизнеса в 9 из 11 заграничных подразделениях. «Производя изделия по всему миру, мы должны учитывать в чертежах некоторые национальные особенности» - объясняет г-н Перк. «Нам необходима система, позволяющая управлять этими процессами. С тех пор как 9 из 11 наших подразделений были размещены за границей, мы должны были учитывать национальные особенности пользователей. Внедрив DABASA мы будем иметь систему управления жизненным циклом изделий, которая позволяет реализовывать многие бизнес-процессы и обеспечивать персональный, безопасный доступ всех распределенных пользователей».

Teamcenter – гибкий инструментарий для реализации стратегии DABASA

Раньше, в компании Rockwell Automation, было три системы управления данными об изделии - различные подразделения имели свои системы. Две из них были коммерческими PDM на платформе Oracle и Sherpa, и третья собственной разработки - для управления

Решение**TEAMCENTER**

бумажными документами. Одной из основных проблем являлось – обслуживание этих трех разнородных систем. Для реализации стратегии DABASA необходимо было иметь одну, открытую и модульную систему, управляющую всей информацией об изделии и контролирующей все важные процессы типа выпуска новых изделий или внесение изменений в конструкторскую или технологическую документацию.

Заказчик

Rockwell Automation разрабатывает и выпускает широкий спектр продукции для электронной и приборостроительной промышленности, а также для крупных поставщиков решений по автоматизации

На первом этапе Rockwell Automation внедряла предшественницу системы Teamcenter – систему Metaphase и проект носил обозначение «Центр управления информацией» (Product Information Center). На этом этапе внедрения основную роль в команде играл г-н Барри Умбс, Менеджер ИТ из г. Милуоки, штат Висконсин. Затем, когда стал доступным Teamcenter, предлагающий ключевую функциональность для реализации стратегии DABASA (Web-ориентированную среду для глобального взаимодействия пользователей системы и возможности формирования интернациональных проектных команд), была произведена плавная миграция из «Центра управления информацией» в Teamcenter.

Мнения

**г. Милуоки,
штат Висконсин,
США**

«В среднем длительность внесения изменений в конструкторско-технологическую документацию сократилось вдвое.

Teamcenter реализует главную стратегию нашего бизнеса «где угодно проектируем, где угодно производим, где угодно обслуживаем» и приносит нам реальную прибыль Teamcenter – это информационная платформа, которая делает невозможное возможным».

*Боб Перк,
Менеджер PLM
проектов,
компании Rockwell
Automation*

Быстрый возврат инвестиций

Как в других проектах внедрения PLM, в компании Rockwell Automation была одна главная проблема: «Как оправдать инвестиции в систему?». Основные участники проекта внедрения PLM, включая г-на Перка и г-на Умбса, а также г-на Майкла Файлера (Менеджера ИТ из г. Кливленда, штат Огайо) и г-на Денни Коннора (Менеджера системы качества из г. Меуон, штат Висконсин), предложили продемонстрировать эффект возврата инвестиций в PLM на примере существующего основанного на бумажном документообороте процесса управления изменениями в конструкторско-технологическую документацию. «Процессы управления изменениями – это необычное начало проекта внедрения PLM» - рассказывает г-н Перк. «Но мы начали именно с этих процессов, чтобы доказать руководству, что система оправдает вложенные в неё средства». В существующем ранее процессе отработки изменений в конструкторско-технологическую документацию (ECN - engineering change notice) ежегодно обрабатывалось около 2 000 извещений, причем длительность отработки извещения в среднем составляла 74 дня.

Когда «Центр управления информацией» был инсталлирован, функциональность по управлению потоками работ была настроена на управление процессами ECN. Теперь, вместо бегающих по коридорам с документами на подпись конструкторов, ECN в «Центре управления информацией» перемещаются автоматически от одного лица, принимающего решение к другому. К каждому ECN прикрепляется весь комплект документов, который необходим для просмотра лицу, принимающему решение. По приблизительным оценкам г-на Перка, управление ECN в «Центре управления информацией» позволяет экономить \$200 на отработке каждого извещения, что в год составляет примерно \$400 000. Но это только один из аспектов получаемых выгод. В среднем сокращение времени отработки извещений в двое, позволило увеличить полезную загрузку конструкторов. «Мы не только сократили объем незавершенной работы и время отработки извещений» - говорит г-н Перк: «Мы также уменьшили время разработки самих чертежей».

Успешность первого этапа позволяет нам начать внедрение Teamcenter на следующих процессах. По завершению проекта, Teamcenter должен будет управлять конструкторскими и технологическими данными в целом во всей компании, и является нашей единой системой PLM. Функциональность по управлению потоками работ должна будет управлять 10 различными процессами, начиная от процесса управления жизненным циклом чертежей и заканчивая управлением жизненным циклом новых изделий. В конечном счете, Teamcenter должен будет являться интегрирующим звеном для различных областей нашего бизнеса, например при управлении персоналом в рамках задач PLM предоставлять возможность глобального управления требованиями типа гражданства персонала. «Достигнутые к настоящему времени ощутимые результаты позволяют говорить, что Teamcenter дает реальную основу для глобализации нашего бизнеса и настоящая оптимизация наших деловых отношений еще впереди» - заканчивает г-н Перк.



Официальный реселлер на территории России и Украины компания «НовИТ СПб»

Руководитель направления PLM
Вадим Стародубов
V.Starodubov@novitspb.ru
+7 (812) 571-77-91



**Директор направления PLM
Павел Брук
Pavel.Brouk@ugs.com
+7 (095) 967-07-73**