

W Poyry Poland przyszłość rysuje się optymistycznie

– mówią Marek Wilman – prezes zarządu, Dariusz Rogala – kierownik działu zarządzania projektami, Paweł Szczepański – kierownik działu elektryczno-automatycznego, Cezary Kowalewski – kierownik działu mechanicznego

Rozpocznijmy naszą rozmowę od nawiązania do artykułu autorstwa Pana Prezesa „Poyry i Industry 4.0” (PP 11/2018 s. 695). Czy zaprezentowaną tam nową usługę *Poyry Smart Site™* można uznać za rozwiązanie na miarę XXII wieku?

Marek Wilman (M.W.): Poyry Smart Site™ jest kompleksowym rozwiązaniem, które gromadzi wszystkie informacje o procesach i operacjach zakładu produkcyjnego w jednym miejscu. Usprawnia działalność producentów dzięki wykorzystaniu technologii cyfrowych i metod zgodnych z Industry 4.0. Ta nowatorska oferta rynkowa otwiera przed naszą firmą nowe możliwości działania, a dla klientów rzeczywiście oznacza „wejście w nowy wiek”, bowiem wiąże się z nią „rewolucja” w zakładzie, wymagająca np. zmian systemów pomiarowych i oprzyrządowania całych instalacji. Na początku przygotowujemy studium wykonalności tej transformacji, z którego wynika najskuteczniejszy sposób działania – rozwiązania, które należałoby w zakładzie wdrożyć. Wspólnie z potencjalnym klientem oceniamy zakres zmian, ich przebieg, szacujemy koszty... i „do przodu”.

Czy nasze zakłady są gotowe na taką „rewolucję”? Możemy prosić o przykłady firm, które już zdecydowały się na wdrożenie tego systemu?

M.W.: Myślę, że powinny być gotowe, choć to długotrwały i kosztowny proces. Firmy nie będą inwestowały tylko dlate-



go, żeby całkowicie zmienić systemy zarządzania produkcją i wszystkimi układami w zakładzie. Muszą być w stu procentach przekonane, że wprowadzane usprawnienia pozwolą im uzyskać przewagę na rynku i przełożyć się na konkretne wyniki. To kompleksowe zagadnienie przyszłości, dlatego nasza firma będzie je rozwijać. Dostawcy maszyn również powinni dostosować do niego swoje rozwiązania, urządzenia, technologie, układy opomiarowania, tak by wszystko było spójne i pracowało jak jeden organizm.

Na rynku polskim jeszcze nie mamy klientów w tym zakresie, natomiast w Finlandii, tak. Co ciekawe, okazuje się, że klienci, którzy przez wiele lat nie przeprowadzali modernizacji i rewitalizacji systemów są – w przypadku