

Солобоев Сергей

Унискан, www.uniscan.biz

06/06/2008

Почему мы не купили в Ледас PLM-решение в 2007-м году.

О компании

- ❑ Разработка и производство электронных приборов.
- ❑ Корпоративные и государственные заказчики.
- ❑ Динамичный рост выручки последние 4 года.
- ❑ Коллектив более 50-ти человек.

Основания для покупки 2007- год

- Рост выручки
- Рост нагрузки на сотрудников
- Рост беспорядка
 - Потери информации
 - Высокий уровень затрат на содержание системы управления
- Рост количества подрядчиков
- Тупик во внедрении 1С

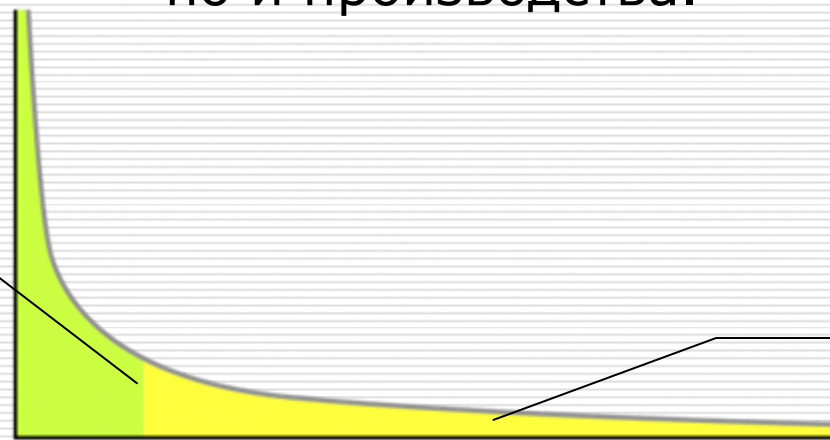
Текущее состояние

- ❑ Solidworks + free CAD viewers
- ❑ OO Calc
- ❑ УПП 1С 8.0 (позиция довольно шаткая)

Среди предприятий нашего типа нет традиций применения решений не только PLM, но и производства.

Степень зрелости к внедрению PLM

Предприятия, достаточно зрелые для внедрения PLM



Унискан

Кол-во предприятий

Почему сейчас у нас нет потребности в PLM

- В Новосибирске нет инфраструктуры (внятных подрядчиков) = достаточно своих эскизов, нет спроса на единый формат.
- Большая номенклатура конечных изделий + небольшой тираж = стоимость владения PLM решений пока для нас неоправданно дороги.
- Есть 3d принтер + литье в реактопластмассу = испытания не нужно моделировать, нет необходимости в цифровых моделях.

PLM для нас – предложение из следующего витка нашей эволюции как предприятия.

Какие потребности есть

- Дешевая (в смысле простоты понимания, освоения и владения) возможность визуализации деревьев узлов для несложных изделий (около 100 позиций на изделие в среднем).
- Прописи «How-to»: считать себестоимость, производительность, потери, costs.

Нужна информационная инфраструктура.

Благодарности

- Спасибо производителям PLM решений за их просветительскую миссию.
- Спасибо компании Ледас за полезнейшее мероприятие.