

Цифровые двойники – суперсервис для B2B

Функциональная область: продукт, производство, стратегия

Отрасль: машиностроение

Ключевые слова: AI, b2b, диджитализация, платформы, стратегия

Автор: Федор Рагин

Дата публикации: 05.08.2019

Лицензия: Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная (CC BY 4.0) Федор Рагин. Копирование, распространение и иное использование разрешается при условии указания авторства.

Германская компания BHS Corrugated более 50 лет производит корrugаторы – машины для изготовления гофрокартона. Жизненный цикл этого дорогостоящего оборудования 20 лет, оно занимает центральное место в производственном процессе и экономике клиентов BHS Corrugated – компаний, производящих картонную тару и другие изделия (например, трубы).

Сегодня BHS Corrugated предлагает свои машины клиентам, дополняя их суперсервисом. Каждая сделка предполагает создание на стороне BHS Corrugated «цифрового двойника» поставленного корrugатора, – исчерпывающей виртуальной копии, которая отражает характеристики всех деталей и компонентов изделия (а их 100000 в каждом). Для этого BHS Corrugated создала цифровую платформу iCorr, в реальном времени собирающую и обрабатывающую данные с работающих у клиентов корrugаторов. Помимо самой BHS Corrugated и её клиентов к платформе подключены поставщики со всех этапов цепочки ценности – от изготовителей деталей и узлов до программистов. Поступающие на платформу данные с работающих "в поле" корrugаторов сопоставляются со спецификациями, и в «цифровой портрет» конкретной машины вносятся коррективы, ведётся диагностика, дистанционный ремонт и оптимизация под специфические условия, в которых она эксплуатируется у клиента. Одновременно, данные со всех корrugаторов обобщаются и используются подключёнными к платформе вендорами и контрагентами для улучшения их продуктов и сервисов, закупаемых BHS Corrugated.

Это сегодняшняя цифровая реальность компании. Она потребовала как значительных перемен в менталитете и компетенциях сотрудников и партнёров, так и трудоёмкого редизайна структуры и процессов BHS Corrugated. Хорошая новость – изменения увенчались успехом, потому что компания отчётливо представляла, зачем ей нужны «цифровые двойники», а также что и как нужно сделать для их «материализации». По сути, "двойники" (и инфраструктура для них – платформа iCorr) стали принципиально новыми продуктами компании, внедрение которых потребовало реализации суммы взаимосвязанных проектов стратегических преобразований.

Расширение использования AI в анализе и поиске лучших решений для производства компонентов, сборки, продажи и эксплуатации корrugаторов – это заявляемое BHS

Corrugatedнаправление своей дальнейшей диджитализации. Компания хорошо видит свою стратегию в континууме “AI” – от Automated Intelligence к Assisted, затем – к Augmented и, наконец, к Autonomous Intelligence.

<https://www.bhs-world.com/en/news>

Об авторе: Фёдор Рагин партнёр, консультант, преподаватель Vera Via Strategy Consultants.

Постоянный линк кейса:

<https://veraviastrategy.com/strategic-case-library/tsifrovyye-dvojniki-superservice-b2b>

2021 Vera Via Strategy Consultants