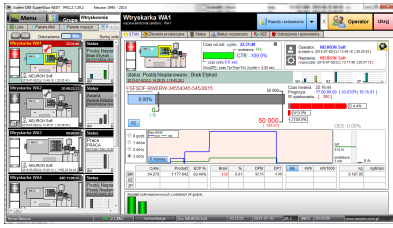


## Golem OEE SuperVisor Next – Kilka słów o naszej polityce



Każdy kto jest choć trochę zorientowany w kosztach przemysłowych systemów IT zglądając do cennika systemu Golem OEE musi się czuć choć trochę zaniepokojony. Licencja systemu MES za 600 euro? Wdrożenie systemu dla 25 maszyn zamniej niż 100 euro od maszyny ?

No cóż – łatwo uzasadnić dlaczego system IT jest drogi. Dużo trudniej wytłumaczyć dlaczego jest tani.

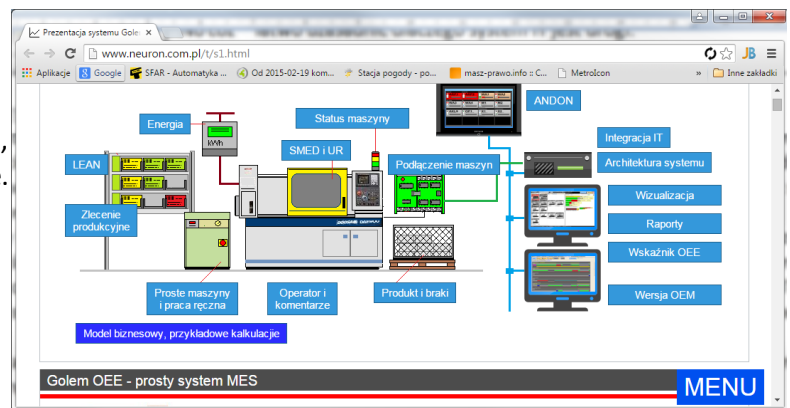
### Prezentacje systemu

Każdy kto napotka w Internecie, podczas targów albo u któregoś z naszych klientów nasz system w pierwszym momencie, co jest całkowicie zrozumiałe ma ochotę zaprosić nas na prezentację. „Pan przyjdzie i pokaże nam wasz produkt, my pokażemy zakład”... Przecież każdy inny dostawca rozwiązań tego typu nie odpuści sobie takiej okazji – klient sam prosi żeby do niego przyjechać...

Z drugiej strony każdy kto zaprasza do siebie twórców bądź dystrybutorów wszelakich rozwiązań informatycznych powinien mieć świadomość że gdy zdecyduje się na zakup to w konsekwencji zapłaci nie tylko za swoją prezentację ale opłaci prezentację dla innych potencjalnych klientów. Nie każdy zdaje sobie sprawę z tego że koszt systemu IT to nie tylko praca programistów i inżynierów ale też praca ludzi od marketingu. I ktoś – czytaj klient końcowy – za tę pracę musi zapłacić. I to niemało.

Oczywiście nie jest prostym zastąpić rozmowę twarzą w twarz choć pierwsza wizyta często bywa wizytą czysto kurtuazyjną i niewiele wnosi w kwestiach merytorycznych, nie sposób w kilka godzin opowiedzieć o naszym systemie.

Dlatego przygotowaliśmy prezentację dostępną na naszej stronie. Prezentacja zawiera odnośniki do filmów na naszym kanale Youtube, pdfy z przykładowymi raportami, odnośniki do dokumentacji, opisy poszczególnych funkcjonalności z podłączeniem maszyn włącznie.



### Pełny dostęp do dokumentacji

Cechą wspólną wielu przemysłowych systemów informatycznych jest brak dostępu do informacji, szczególnie dokumentacji technicznej o wersjach testowych nie mówiąc. Myli się ten kto sądzi że wejdzie na stronę internetową systemów podobnych produktów i znajdzie tam cokolwiek więcej niż materiały promocyjne.

My poza prezentacjami stanowiącymi połączenie informacji technicznych i promocyjnych udostępniamy pełną dokumentację systemu z opisem tabel w bazie SQL włącznie.

### Czy Golema można gdzieś zobaczyć ?

To kolejne często padające pytanie. Każdy chciałby zobaczyć produkt który ma nabyć u kogoś kto już go ma i ewentualnie zapoznać się z opiniami użytkownika. To zrozumiałe. Ale czy Ty, szanowny czytelniku zobowiążesz się do przyjęcia w swojej firmie innych zainteresowanych kiedy będziesz już użytkownikiem systemu? Znajdziesz czas i ochotę aby przyjąć obcą delegację, często z konkurencyjnego przedsiębiorstwa ?

Pamiętajmy że gdy sprzedaje się duże i drogie systemy negocjuje się i odpowiednio opłaca możliwość wprowadzenia następnym klientom. Golem nie jest obciążony takimi kosztami a możliwości przekonania się o jego potencjalnych możliwościach i zaletach jest bardzo dużo – wystarczy chcieć.

## Golem OEE SuperVisor Next – Kilka słów o naszej polityce

### Sprzedajemy gotowy, uniwersalny, w szerokim zakresie konfigurowalny produkt

Oprogramowanie może być „uszyte na miarę” czyli napisane w całości pod potrzeby klienta. Wtedy klient otrzymuje (no powiedzmy) dokładnie to co sobie zarzyczy. Jednak przy stopniu złożoności współczesnego oprogramowania koszty są albo bardzo duże, albo gigantyczne.

Drugim modelem jest tworzenie aplikacji na bazie tzw. platform – bierzemy gotowy produkt, zespół programistów i wdrożeniowców i tworzymy aplikację pod potrzeby klienta.

Nasz system jest gotowym rozwiązaniem które możemy w bardzo szerokim zakresie rekonfigurować. Jednak możliwości te są ściśle określone a rolą klienta nie jest określenie tego co by chciał lecz podjęcie decyzji czy oferowane możliwości są czy też nie są wystarczające.

Zdarza się że potencjalny klient mówi: Golem jest fajny ale nasze wymagania są większe. Chcemy zapłacić więcej ale oprogramowanie ma spełniać NASZE wymagania. Mówiąc „więcej” mają na myśli 2 razy więcej, no może 3 razy więcej. Nie szanowni Państwo – często oznaczać to będzie 20 albo i 100 razy więcej.

System MES którego całkowity koszt sięga pół miliona euro to naprawdę nic nadzwyczajnego ....

Uniwersalny produkt ma jeszcze jedną istotną zaletę. Czas realizacji. Pełne wdrożenie systemu w ciągu 10 dni od podjęcia decyzji? To w pełni realne. Dostawcy dużych systemów potrzebują czasami miesiące aby przygotować ofertę ....

### My dajemy klocki – Ty je układasz



Od wielu lat praktycznie nie realizujemy wdrożeń. Przekonujemy naszych klientów aby albo wdrożenie wykonali samodzielnie albo powierzyli je firmom ze swojego otoczenia. Ewentualnie aby skorzystali z usług kilku współpracujących z nami firm.

Podejście takie wydawać się może dziwne, szczególnie dla dużych klientów, ale ma ono dwie podstawowe zalety:

#### **Koszt**

Golem rozpatrywany jako komponenty do budowy systemu jest bezdyskusyjnie tani. Ale usługi już niekoniecznie.

Czas, dojazdy, konsultacje a nader wszystko testowanie różnych wariantów – to kosztuje.

Realizując wdrożenie samodzielnie redukujemy te koszty ( przynajmniej w księgowym rozumieniu ) do zera.

Jeśli powierzymy wdrożenie albo jego część firmie ze swojego otoczenia będzie to zdecydowanie tańsze i efektywniejsze niż wdrożenie robione przez firmę z „drugiego końca kraju”

#### **Wiedza i elastyczność**

Użytkownik który znajdzie w sobie na tyle samozaparca aby przeczytać dokumentację i zrobić wdrożenie samodzielnie posiędzie coś bezcennego: wiedzę jak to tak naprawdę działa i o co w tym wszystkim chodzi. Może wypróbować różne warianty rozwiązań, budować system etapami zaczynając od pilotażu na jednej lub dwu maszynach, może stopniowo wdrażać obsługę eliminując jej wrodzony opór przed wszystkim co nowe. Możliwe jest wdrażanie systemu etapami: dziś kilka maszyn, za miesiąc następne, za dwa miesiące kolejna hala.

Czy wdrożenie jest łatwe? I tak i nie. Tu nie ma jasnej reguły – dużo zależy od charakteru naszego parku maszynowego i specyfiki naszej produkcji. To trochę tak jak zapytać czy pisanie makr do Excela jest trudne – jedni nie mają o tym zielonego pojęcia (często nawet nie wiedzą że coś takiego jest), inni czasem sobie coś tam skrobią aby wspomóc swoją pracę a jeszcze inni budują na Excelu całe wielkie systemy choć wcale nie są programistami. Tak naprawdę to bardziej kwestia motywacji niż wiedzy.

Jednym z elementów naszego systemu jest Golem Konstruktor – program do jego konfiguracji z rozbudowanym systemem pomocy kontekstowej. Do tego dochodzi pełna dokumentacji i artykułów opisujących różne aspekty, często w oparciu o konkretne, nasze lub naszych klientów doświadczenia.

*Pamiętaj jednak. Zrobisz to sam – Twój zysk. Zrobią to Twoi pracownicy – Twój zysk – pomyśl aby się nim z nimi podzielić. Powierzysz to zadanie firmie trzeciej – to jej zysk – nie dziw się jeśli stosunek ceny komponentów do ceny wkładu pracy polegającej na ich konsolidacji będzie nieproporcjonalny. Nie można wyceniać obrazu po cenie farb – choć nasze farby prawie same „malują”...*

## Golem OEE SuperVisor Next – Kilka słów o naszej polityce

### Instalacja testowo prezentacyjna

Dajemy unikalną możliwość stworzenia niskim kosztem instalacji testowo prezentacyjnej.

Można kupić najmniejszy koncentrator i ściągnąć darmowe oprogramowanie - wersji OEM. Oprogramowanie OEM to w dużym uproszczeniu oprogramowanie jednostanowiskowe – jest identyczne jak pełne oprogramowanie ale wszystkie jego składniki muszą pracować na jednym komputerze.

Podłączamy jedną, dwie maszyny, tworzymy prostą aplikację poznając przy tym możliwości systemu i ucząc się go konfigurować, a następnie uruchamiamy system na kilka dni.

Koszt stworzenia takiego testowego systemu to mniej niż 1000zł czyli tyle ile wysłanie dwu osób na delegację aby „obejrzeć” inny system gdzieś w referencyjnej fabryce.

Mówimy o instalacji nie tylko testowej ale też prezentacyjnej – po uruchomieniu takowej można ją pokazać tzw. czynnikiem decyzyjnym w naszej firmie – żadna prezentacja nie jest w stanie wywrzeć takiego efektu jak ogląd trendu stanu NASZEJ maszyny z ostatnich 70 godzin.....

### Integratorzy

Golem OEE SuperVisor jest zorientowany na samodzielne wdrożenie przez klienta końcowego. I wielu użytkowników korzysta z takiego modelu. Ale nie każdemu taki model odpowiada. Choćby z braku czasu. Dlatego na naszej stronie dostępna jest lista firm zajmujących się integracją systemu Golem. Ale Uwaga, firmy te pomagają w procesie wdrażania dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem technicznym klientom którzy są zdecydowani na wdrożenie i nie należy od nich oczekiwać działań stricte handlowych - za każdy krok który poczynią, czy to będzie instalacja programu czy jego prezentacja mają prawo oczekiwać odpowiednich gratyfikacji.

### Co oferujemy firmom integratorskim?



W zasadzie nic więcej poza tym co klientom końcowym. Skoro tak to jaki może mieć interes integrator we współpracy z nami?

Przed wszystkim rynek. Szczególnie dla małych firm zajmujących się automatyką czy systemami teleinformatycznymi albo szkoleniami z zakresu zarządzaniem produkcją (LEAN).

Rynek który rośnie z miesiąca na miesiąc, bo z miesiąca na miesiąc rośnie świadomość tego że produkować to za mało – że trzeba produkować EFEKTYWNIE.

Rynek zdominowany przez bardzo drogie systemy których ze względu na koszty nigdy nie kupią mali producenci a wielcy i owszem ale po wielomiesięcznych negocjacjach z innymi, najczęściej dużymi firmami.

Dzięki nam integrator ma do dyspozycji atrakcyjne klocki w atrakcyjnych cenach co przekłada się na niski całkowity koszt a niski całkowity koszt to wielu potencjalnych klientów. Czy integrator będzie potrafił zrobić z takowych klocków użytek z korzyścią dla siebie i swojego klienta? Tego oczywiście nie jesteśmy w stanie zagwarantować.

Oczywiście potencjalny integrator ryzykuje ( to najczęściej wyrażana obawa ) tym że pokaże swojemu klientowi system a ten powie: ok, fajne, wdrożymy go samodzielnie. Niemniej duża grupa klientów z najróżniejszych powodów, choćby z braku czasu nie chce tego robić sama i chętnie powierzy to zadanie innym.

Z tego samego powodu nie sposób zarabiać na handlowaniu golemem – tu zarobić można tylko i wyłącznie na sprzedaży swojej wiedzy, doświadczenia i usług. Można też podnieść atrakcyjność własnej oferty, np. szkoleń, dając swojemu klientowi atrakcyjne narzędzie dzięki któremu będzie mógł zweryfikować teorię w oparciu o rzeczywiste dane.