

Revoluția digitală va transforma industria siderurgică

- traducere și prelucrare -
UniRomSider

Revoluția digitală va transforma industria siderurgică. Lanțurile valorice din industria metalurgică și siderurgică sunt extrem de complexe.

Acest articol face parte din *Întâlnirea anuală a noilor campioni*, realizat de:

1. Yvonne Zhou - Partner și Managing Director, Boston Consulting Group;
2. Lisa Hu - Partner și Managing Director, BCG.

Tehnologiile digitale schimbă lumea și îmbunătățesc dramatic modul în care funcționează organizațiile. Astăzi, producătorii și prelucrătorii din industria metalurgică și siderurgică se confruntă cu o mare oportunitate de a-și transforma activitatea operațională prin implementarea tehnologiei digitale, permițându-le să îmbunătățească eficiența operațională, serviciile pentru clienți, timpul de inventar și marja de profit.

Pe baza experienței, beneficiile tipice ale unui lanț valoric îmbunătățit și digitalizat includ o mai bună interacțiune cu clienții și o creștere de până la două ori a nivelurilor de servicii, o îmbunătățire a indicatorului EBITDA¹ cu 2-4% și reducerea perioadei de inventar cu minim 10 zile.

Cuantificarea acestor beneficii nu necesită o transformare IT completă. Mai degrabă, companiile pot valorifica rapid noile tehnologii, cum ar fi analizele predictive și bazele de date prin teste pilot rapide și pot începe să genereze rezultate în câteva luni sau chiar săptămâni. În plus, majoritatea companiilor pot începe să genereze un ROI² pozitiv în primul an, o îmbunătățire notabilă față de o investiție IT tradițională.

1. Provocări pentru industrie

Lanțurile valorice din industria siderurgică și metalurgică sunt extrem de complexe. Companiile se confruntă cu un număr mare de active volatile interconectate, o cantitate vastă de unități de produs, o bază de clienți diversă cu cerințe diferite în ceea ce privește serviciile și calitatea, precum și canale de distribuție complicate, cu implicații diferite asupra marjei de profit.

¹ EBITDA - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - câștigurile obținute înainte de dobânzi, impozite, amortizare - reprezintă o măsură a performanței financiare globale a unei companii și este utilizată ca o alternativă la câștigurile simple sau venitul net în anumite circumstanțe.

² ROI – Return on Investment – indicator economico-financiar de returnare a investiției efectuate.

Utilizarea activelor este adesea considerată o prioritate, iar stimulentele sunt structurate în mod corespunzător, însă aceste decizii nu contribuie adesea la influențarea marjei de profit, a nivelului de servicii sau a capitalului de lucru.

Uzinele și activele funcționează adesea în plan local, în loc să fie integrate pentru a îndeplini un obiectiv strategic mai larg. Întreprinderile din lanțul de distribuție au acces redus la informații în timp real, lăsându-le în imposibilitatea de a anticipa schimbările de pe piață. Drept urmare, companiile acționează permanent defensiv, fără capacitatea de a anticipa și de a diminua riscurile sau de a prinde oportunitățile pe termen scurt, ceea ce duce la pierderi semnificative de valoare.

Companiile din metalurgie și siderurgie încearcă continuu să rezolve aceste probleme, însă metodele tradiționale de îmbunătățire operațională se apropie de limitelor. Pentru a depăși capacitatea umană de monitorizare a sistemelor complexe și de a efectua calcule excesive în timp real, digitalizarea devine probabil singura soluție pentru momentul actual, aparent aflat la capătul puterilor.

2. Digitalizarea ca soluție

A sosit epoca digitalizării în industria siderurgică și metalurgică. Costul de achiziție, stocare și analiză a datelor a scăzut dramatic în ultimii cinci ani. În consecință, mai multe soluții digitale sunt disponibile astăzi și relativ ieftine pentru implementare.

În plus, companiile pot lansa un test-pilot la scară mai mică, care să se concentrează pe o singură unitate de activitate, o piață activă sau o piață geografică. Testul - pilot poate începe cu mai multe cazuri de utilizare digitală, contribuind la demonstrarea valorii abordării digitale și, prin urmare, la stabilirea încrederii și alinierii interne. Această abordare pune mai degrabă nevoile de afaceri în fața tehnologiei, decât invers.

Ca tehnologie digitală, analiza predictivă și-a demonstrat deja potențialul de a revoluționa modelul operațional, în ceea ce privește viteza, costul și ușurința de implementare. Folosește algoritmi avansați, de auto-învățare, pentru a analiza volume mari de date care generează informații și modele de identificare în fluxul operațional.

În vânzări, aceasta permite utilizarea cazului de estimare a cererii - pe baza unei înțelegeri detaliate a nevoilor clienților și a solicitanților - pentru a permite companiilor

Pentru textul integral al documentului va rugam sa trimiteti o solicitare la e-mail:

office@uniromsider.ro

cu subiectul: **text integral**.