# Uczciwie przyznajemy: automatyzacja nie zawsze jest możliwa

Automatyzacja procesów w przedsiębiorstwach to obecnie jedno z kluczowych wyzwań, przed którymi stoi wiele firm. Nie każda z nich zdaje sobie jednak sprawę, że nie zawsze jest to możliwe lub opłacalne. Wówczas – nawet jeśli podejmie współpracę z profesjonalnym podmiotem, powierzając opracowanie koncepcji wdrożenia zmian zewnętrznemu działowi R&D, kooperacja nie przyniesie oczekiwanych rezultatów. Uczciwie o możliwościach i ograniczeniach automatyzacji procesów w przedsiębiorstwach mówią Grzegorz Putynkowski, CEO CBRTP oraz Krzysztof Woźny - Chief Technology Officer CBRTP, reprezentujący podmiot, który tworzy i wdraża innowacyjne rozwiązania oraz usprawnienia technologiczne dla przemysłu o najwyższym stopniu innowacyjności.

**Jako podmiot specjalizujący się w obszarze automatyzacji i doradztwa technologicznego, CBRTP spotyka się zapewne z różnymi wyzwaniami po stronie klientów. Czy zawsze da się zaimplementować zmiany, na jakie liczy firma?**

GP: Do tej pory zdobyliśmy szerokie kompetencje i zgłębiliśmy specyfikę wielu branż przemysłu. Dzięki temu możemy dostarczać produkty i usługi z zakresu automatyzacji i robotyzacji produkcji, automatyki procesów oraz badawczych systemów laboratoryjnych, które spełniają najwyższe standardy branżowe oraz oczekiwania dotyczące jakości. Niemniej jednak, chociaż staramy się być elastycznymi i kreatywnymi w poszukiwaniu rozwiązań, musimy przyznać, że nie w każdym przypadku wszystko jest możliwe. Nie wszystko jest wykonalne.

**Jak CBRTP radzi sobie w takich sytuacjach?**

GP: Przede wszystkim zawsze jesteśmy transparentni i uczciwi w naszych relacjach biznesowych. Jeśli widzimy, że pewne zadanie jest niemożliwe do wykonania lub nieopłacalne, jasno informujemy o tym naszych klientów. Pragniemy być postrzegani jako zrównoważony, profesjonalny i kompetentny doradca. Dlatego też stawiamy sprawę jasno i przedstawiamy realistyczne perspektywy.

**Czy można podać przykład sytuacji, w której automatyzacja nie była możliwa?**

KW: Oczywiście. W jednym z naszych projektów spotkaliśmy się z sytuacją, w której potencjalne korzyści z automatyzacji nie przewyższałyby kosztów i nakładów związanych z realizacją projektu. Po analizie i ocenie ryzyka doszliśmy do wniosku, że kontynuowanie projektu nie byłoby opłacalne dla naszego klienta. W takim przypadku zawsze uczciwie przedstawiamy nasze stanowisko i doradzamy alternatywne ścieżki, które mogą przynieść klientowi większą wartość.

Ważne jest dla nas, aby dostarczać realistyczne, osiągalne i opłacalne rozwiązania. Czasami może się zdarzyć, że projekt wymagałby znacznych nakładów czasu, zasobów lub inwestycji, a potencjalne korzyści nie przewyższałyby kosztów. Jesteśmy świadomi, że każde przedsięwzięcie ma swoje ograniczenia i wyzwania. Nasze doświadczenie pozwala nam na identyfikację potencjalnych problemów i ryzyk związanych z automatyzacją. Dlatego, zamiast obiecywać nierealistyczne wyniki, stawiamy na rzetelność i oferujemy nasze wsparcie w dążeniu do osiągnięcia realnych celów.

**Jakie znaczenie ma uczciwość i profesjonalizm w tej dziedzinie?**

GP: Wierzymy, że uczciwość i profesjonalizm są kluczowe w budowaniu długotrwałych relacji z naszymi klientami. Dlatego też zawsze staramy się działać w najlepiej pojętym interesie naszych partnerów biznesowych i zapewniać im rzetelne informacje na temat wyzwań, które mogą się pojawić w procesie automatyzacji.

Kiedy przedsiębiorstwo rozważa wprowadzenie automatyzacji, istotne jest, aby podejść do tego realistycznie a nie życzeniowo. Uczciwy podmiot doradczy lub partner biznesowy powinien przedstawić klientowi pełen obraz opcji za i przeciw, związanych z automatyzacją. To oznacza uwzględnienie zarówno potencjalnych korzyści, jak i ograniczeń oraz kosztów z nią związanych.

KW: Istnieją przypadki, w których specyficzne potrzeby i wymagania przedsiębiorstwa są trudne do spełnienia przez zewnętrzne zespoły R&D. Może to wynikać z braku wiedzy na temat dziedziny działalności klienta, braku dogłębnego zrozumienia procesów wewnętrznych czy też różnic w kulturze organizacyjnej. Niemniej w niektórych sytuacjach, nawet mając pełną wiedzę na ten temat nadal – automatyzacja może się okazać niemożliwa lub nieopłacalna. Uczciwy podmiot doradczy lub partner biznesowy powinien zawsze przedstawić pełną analizę sytuacji, wskazując na ograniczenia i ryzyka związane z automatyzacją. Dlatego jeszcze raz podkreślę na sam koniec - dla CBRTP kluczowe jest, aby klient był świadomy potencjalnych trudności i mógł podejmować decyzje na podstawie rzetelnych informacji.