

## Pamiętliwy klient

Piotr Szczerbiak

**Wdrożenie rozwiązań bazujących na możliwościach zintegrowanego systemu informatycznego nie musi trwać długo. Może zostać wykonane szybko. Bez generowania zbędnych kosztów. Zamiast dokonywać na siłę modyfikacji aplikacji, wystarczy zaufać standardowym rozwiązaniom, które zaszyte są w systemie.**



Coming Poland, producent i eksporter mebli tapicerowanych z Rakoniewic planuje wdrożenie i rozpoczęcie pracy w zintegrowanym systemie Microsoft Dynamics NAV w ciągu 2-3 miesięcy.

Inwestycja jest potrzebna, by zredukować koszty operacyjne, usprawniając jednocześnie produkcję i logistykę. – *Planowanie prowadzone jest obecnie w prostych arkuszach kalkulacyjnych Excel. Zarządzanie informacjami wymaga więc ciągłej aktywności i ostrożności pracowników. Przy ręcznym wprowadzaniu i aktualizowaniu danych łatwo przecież o pomyłkę* – mówi Michał Słabowski, Project Manager Columbus IT, odpowiedzialny za wdrożenie systemu Microsoft Dynamics NAV w Coming Poland.

Oprócz wyeliminowania ryzyka popełnienia pomyłki, rakoniewicki dostawca chce podnieść wydajność.

– *Jeśli zamówienie i przygotowanie materiałów potrzebnych do produkcji zajmuje firmie kilka godzin, to po wdrożeniu Microsoft Dynamics NAV ten czas zostanie zredukowany.* – dodaje Słabowski.

System umożliwi ponadto równoległy podgląd stanów magazynowych i linii produkcyjnej, dzięki czemu będzie można efektywniej zarządzać nie tylko zamówieniami materiałów potrzebnych do produkcji, ale też dystrybucją i transportem finalnych produktów

Cała tajemnica rozwiązania tkwi w jego centralnej bazie. Wszystkie dane, wprowadzone w jednym miejscu, są automatycznie widoczne dla pracowników z innych działów. Jeśli np. kierownik magazynu zamówi nowe materiały, decyzja natychmiast wywoła zmiany w finansach i księgowości.

Podobne korelacje zostaną zautomatyzowane między produkcją, a magazynem przyjęć. Przesunięcie nawet najmniejszego materiału na halę zaktualizuje zmianę w informacji o stanach magazynowych.

Korzyści z nowego rozwiązania będzie więcej. W systemie będą trzymane i na bieżąco uaktualniane informacje o gotowych produktach, m.in. dane o wadze i objętości. Dzięki temu będzie można zrationalizować koszty transportu.

## Przedsiębiorstwa wierzą w innowacje

Równie szybko pracę w zintegrowanym systemie Microsoft Dynamics AX chce rozpocząć AJ Słupsk. Firma specjalizuje się w produkcji mebli biurowych. Wdrożenie ma trwać trzy miesiące. W tym czasie system obejmie pięć kluczowych obszarów – finanse, zakupy, sprzedaż, magazyn oraz produkcję.

Po zakończeniu projektu każda operacja, zarejestrowana w Microsoft Dynamics AX, będzie automatycznie uaktualniać dane w pozostałych obszarach, dzięki czemu firma - w oparciu o bieżące informacje - będzie mogła podejmować najbardziej optymalne działania. Na przykład na etapie składania zamówienia na materiały do produkcji mebli.

Menedżer na podstawie wpływających zamówień sprzedaży i bomów produkcyjnych dokładnie zaplanuje termin dostawy oraz rodzaj surowca lub półproduktu w takich ilościach, jakie będą aktualnie potrzebne do produkcji. Tym samym firma nie będzie ryzykować zamrożeniem kapitału czy opóźnieniem w realizacji zleceń.

Takich firm, jak Coming Poland czy AJ Słupsk, które niezależnie od dekonjunkury inwestują w innowacyjne rozwiązania jest więcej. W ostatnich badaniach IDC Polska, przeprowadzonych na zlecenie D-Link, jednego z największych producentów sprzętu sieciowego na świecie, pod wpływem kryzysu inwestycje w IT odłożyły wprawdzie 31 proc. respondentów, ale reszta, mimo przeszkód, zdecydowała się kontynuować projekty – w pełnym lub okrojonym zakresie (odpowiednio 30 proc. i 17 proc.).

Prognozy IDC Polska pokrywają się z badaniami PKPP Lewiatan i Deloitte. W tym roku w innowacyjne rozwiązania planuje zainwestować 40 proc. firm. Przyczyna i motywy są te same. Ci, którzy wdrożyli nowe technologie, jako efekt wskazują na wzrost sprzedaży (ponad 50 proc.), wzrost zysków (33 proc.) oraz skuteczną walkę z konkurencją (29 proc.).

Ale ten wzrost nie byłby możliwy, gdyby nie zmieniło się podejście do nowych technologii.

*- Do niedawna wielu użytkowników wolało przeprowadzać kosztowne modyfikacje systemów informatycznych niż nauczyć się pracy w ich standardowej wersji. Dziś proporcje się odwracają. Na standardowych rozwiązaniach firmy mogą zaoszczędzić nawet 50 proc. - mówi Mano Nair, Prezes Columbus Polska Sp. z o.o..*

Tak duże oszczędności wynikają z krótszego czasu wdrożenia i mniejszego zaangażowania zewnętrznych konsultantów. Prostsza jest bowiem analiza biznesowa, szybciej również odbywa się projektowanie oraz mapowanie procesów w systemie. Poza tym już we własnym zakresie firma może przygotować instrukcje stanowiskowe i przeprowadzić migrację danych ze starych oprogramowań.

## To klient ceni sobie szczególnie

Na podobne podejście zdecydował się zarząd Altrad–MOSTOSTAL. Producent elementów dla branży budowlanej, m.in. systemów rusztowań i szalunków zdecydował się na wdrożenie systemu Microsoft Dynamics NAV przy wsparciu zespołu konsultantów Columbus IT. System wsparł produkcję, gospodarkę magazynową, logistyką, sprzedaż, zakupy i zarządzanie środkami Trwałymi.

We wcześniej Altrad pracował w systemie XAL. Przez długi czas system ten, choć pracował w przestarzałym środowisku DOS, wywiązywał się z powierzonych mu zadań bez zarzutu. Ograniczenia pojawiły się, gdy ALTRAD musiał zacząć sprawniej zarządzać łańcuchem dostaw, począwszy od planowania zakupów.

Wyroby ALTRAD-Mostostal to rusztowania i szalunki budowlane. Głównym surowcem do produkcji takich wyrobów są materiały hutnicze – stali i aluminium, które kupowane są w kilogramach i tonach. Jednak w wielu przypadkach ich zużycie jest już liczone w metrach, co stwarza spore problemy przy planowaniu zakupów.

Zakupienie zbyt małej ilości materiału grozi wstrzymaniem produkcji, a zbyt duża ilość zamrożeniem kapitału. Tymczasem XAL nie był w stanie pomóc. Obliczenia należało wykonywać ręcznie, poza systemem, a uzyskane wyniki także ręcznie wprowadzać do systemu.

Nowy zintegrowany system informatyczny przelicza wszystkie parametry automatycznie, weryfikując jednocześnie odchylenia. Microsoft Dynamics również sprawnie prowadzi też np. ewidencję cynkowania wyrobów ze stali. W tym obszarze ALTRAD współpracuje z wieloma podwykonawcami, więc dość łatwo można stracić kontrolę nad przepływem wyrobów.

Dzisiaj takiego niebezpieczeństwa nie ma. Sprzedawca ALTRAD dokładnie wie, jaka jest dostępność towaru, a w przypadku niedoborów jest w stanie udzielić klientowi precyzyjnej odpowiedzi, kiedy zostanie zrealizowana kolejna dostawa.

*A to w czasach bessy klient ceni i zapamiętuje sobie szczególnie.*