



Jak nowoczesne rozwiązania ERP usprawniły operacje biznesowe i zwiększyły efektywność firmy?

Wdrożenie Comarch ERP XL w AIFO Components

CASE STUDY

Case
study



Comarch ERP XL zapewnił nam dostęp do precyzyjnych danych analitycznych w czasie rzeczywistym. Teraz możemy podejmować lepsze decyzje, które napędzają nasz rozwój. Usprawniliśmy przepływ informacji pomiędzy działami handlowym, produkcyjnym i zakupowym, co przełożyło się także na jakość obsługi klienta. System Comarch ERP XL daje nam wiele możliwości optymalizacyjnych różnych obszarów biznesu, dzięki temu patrzymy w przyszłość, wiedząc, że jesteśmy gotowi na każde wyzwanie.

Piotr Zięcik,
CEO w AiFO Components

Firma AiFO Components zajmuje się wytwarzaniem i dystrybucją komponentów do produkcji mebli gastronomicznych, urządzeń i wyposażenia ze stali nierdzewnej. Działa w modelu B2B i zatrudnia wielu ekspertów, którzy wspólnie pracują na sukces firmy. Marka obecna jest w ponad 50 krajach całego świata, a sprzedaż realizowana jest zarówno przez handlowców (zamówienia przyjmowane są za pośrednictwem maila i telefonu, a następnie wprowadzane do systemu transakcyjnego), jak i za pośrednictwem własnej platformy e-commerce.

Dla usprawnienia procesu produkcji AiFO Components utrzymuje wysokie stany magazynowe gotowych komponentów wynoszące nawet 1,5 mln sztuk, co gwarantuje natychmiastową realizację składanych zamówień. Nieustannie rozwija asortyment zgodnie z rynkowymi trendami, co w połączeniu z profesjonalną obsługą sprawia, że coraz większa grupa klientów traktuje AiFO jako sprawdzonego i zaufanego partnera w biznesie.

Wyzwania

- Ograniczony zestaw funkcjonalności w dotychczas używanym systemie ERP.
- Brak możliwości dostosowania rozwiązań do rosnących potrzeb firmy.
- Trudności w zakresie integracji używanych rozwiązań informatycznych

Korzyści

- Wielopłaszczyznowe spięcie działań zapewniające efekt synergii.
- Informacja zarządcza z wszystkich obszarów pozyskiwana na bieżąco.
- Kalkulacje kosztów dokonywane w czasie rzeczywistym.

W AiFO Components korzystano z systemu klasy ERP dla małych przedsiębiorstw, jednak oprogramowanie to z uwagi na szybki rozwój firmy przestało być wystarczające. Wraz ze wzrostem świadczonych usług zmieniły się oczekiwania wobec wyspecjalizowanych rozwiązań informatycznych i efektywnej realizacji procesów produkcyjnych, sprzedażowych i zakupowych.

Narzędzia używane w AiFO Components utrudniały pełną automatyzację procesów i nie dawały możliwości ich optymalizacji i wprowadzenia planowanych udoskonaleń w kluczowych obszarach: sprzedaż, zakupy, produkcja, magazyn.

Inwestycja w technologię była więc świadomą decyzją wynikającą z planów rozwojowych AiFO Components. Uznano, że potrzebne jest rozwiązanie bardziej zaawansowane i rozbudowane, które umożliwi cyfryzację procesów w firmie i będzie nadążało za potrzebami biznesu.



Nie chcieliśmy odwzorowywać zachowań czy przebiegu dotychczasowych procesów, lecz szukaliśmy dla nich możliwych udoskonaleń, które znalazłyby odzwierciedlenie w nowym rozwiązaniu. W tym celu przeanalizowaliśmy sytuację w każdym dziale przedsiębiorstwa i konsultowaliśmy się z pracownikami. Oczekiwany efekt synergii zapewniło nam wdrożenie Comarch ERP XL, rozszerzonego o dedykowane rozwiązania.

Kathrin Janiczek,
Dyrektor operacyjny w AiFO Components

Za główny cel uznano automatyzację i poprawę jakości procesów we wszystkich obszarach działalności przedsiębiorstwa, w szczególności dotyczących sprzedaży, zakupów, produkcji, magazynu.

AiFO Components świadome swoich zmieniających się potrzeb precyzyjnie wskazało obszary wymagające usprawnień i zastosowania nowych, tym razem zintegrowanych narzędzi informatycznych, pozwalających w pełni wykorzystać rosnący potencjał firmy.



Michał Tokarski,
Opiekun Handlowy Klienta w OPTeam

Sprzedaż – wyzwania

Znaczną konieczność zmian odnotowano w dziale sprzedaży ze względu na strategię realizacji zamówień w AiFO Components. Opiera się ona w dużym stopniu na realizacji zamówień ramowych, które dają możliwość spojrzenia na zapotrzebowania klientów w szerszej perspektywie. Jednak handlowcy, którzy odpowiadają za ewidencję i uruchamianie zamówień, nie dysponowali narzędziem, które ułatwiłoby im sprawną obsługę zapytań ofertowych i późniejsze monitorowanie realizacji tzw. wywołań zamówień ramowych.

CRM nie dawał możliwości definiowania kolejnych etapów procesu sprzedaży, jak również dokonywania szybkich i rzetelnych wycen handlowcom pracującym w terenie – w Polsce i zagranicą. Brakowało ważnych funkcji wspierających definiowanie cenników według ustalonych reguł. Były one tworzone w Excelu, co wiązało się z ciągłym przepisywaniem danych pomiędzy systemami, co tym samym rodziło ryzyko pomyłek.

Zakupy – wyzwania

Potrzeby funkcjonalnych usprawnień w zakresie stosowanych rozwiązań zgłosił również dział zakupów. Wykorzystywane przez ten dział narzędzie do prognozowania tzw. średniego zapotrzebowania surowców nie działało w trybie on-line, uruchamiano je raz w miesiącu, dane o planowanym zapotrzebowaniu dostępne były dopiero pod jego koniec, co rodziło ryzyko zaburzenia procesu ciągłości realizacji zleceń. Ograniczenia funkcjonalne modułu zakupowego zmuszały do przygotowywania kalkulacji w Excelu. Dodatkowo nie było możliwości łatwego prześledzenia historii zamówień cyklicznych, więc zakupy wymaganych surowców były dokonywane często w oparciu o przybliżone szacunki.

Produkcja – wyzwania

Usprawnień procesów oczekiwano także w dziale produkcji, który dysponował stosunkowo ograniczonymi sposobami planowania i monitorowania przebiegu realizacji zleceń produkcyjnych. W firmie wykorzystywano moduł kompletacji, który dawał możliwość określenia, składowych komponentów produktu, ale bez możliwości śledzenia na bieżąco procesu wytwarzania. Korzystano więc z wielu dodatkowych narzędzi, jak Excel czy Sharepoint, wielokrotnie przepisyując wprowadzane dane, co powodowało pomyłki, prowadziło do marnowania czasu i generowało dodatkowe koszty.

Magazyn – wyzwania

Mimo że w obszarze magazynu korzystano z systemu WMS, to proces pakowania i nadawania paczek nie był optymalny. Trwał stosunkowo długo i generował dużą liczbę dokumentów. Wykorzystywane do tej pory oprogramowanie sprawiało wiele problemów szczególnie w sytuacjach, kiedy zrealizowane zamówienie należało zmodyfikować pod względem ilościowym, lub w sytuacji, kiedy na etapie pakowania wykryto wadliwość produktu. Każda taka sytuacja oznaczała konieczność tworzenia dodatkowych dokumentów korygujących. Jako zagadnienie do poprawy zgłoszono też sposób komunikacji dotyczący agregowania i przekazywania dokumentacji z parametrami paczki pomiędzy działami magazynu i BOK.

Oczekiwania wobec systemu

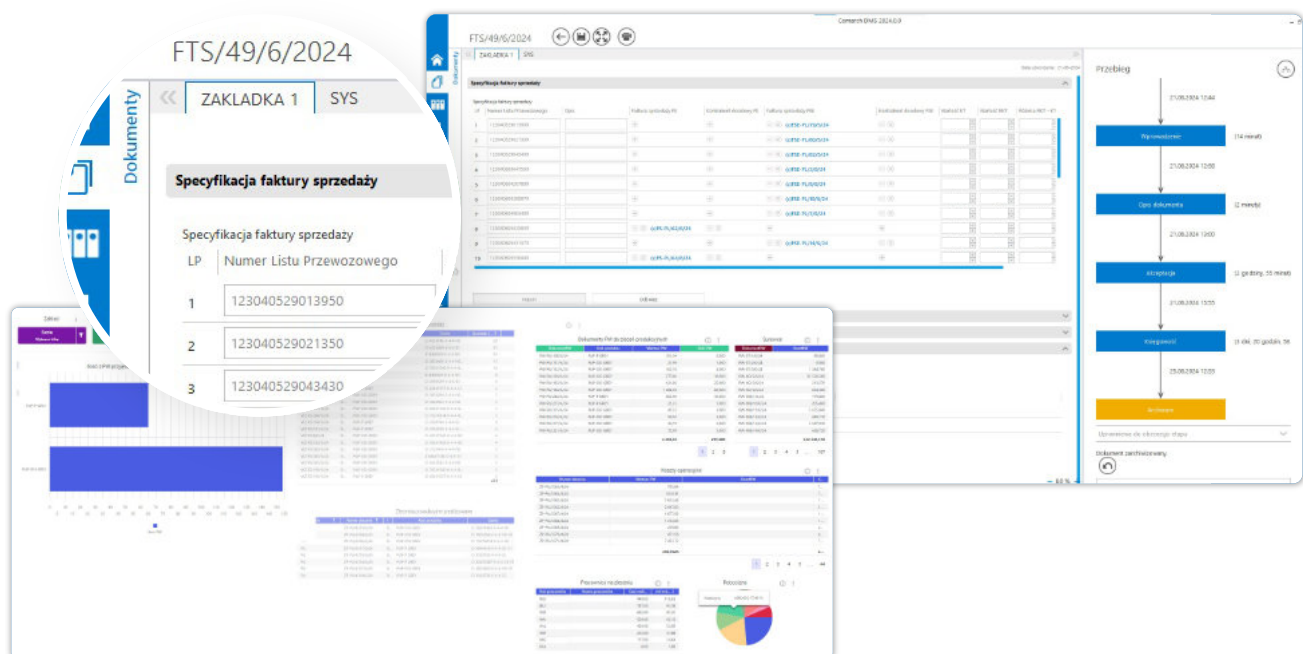
Zakładano, że nowe oprogramowanie ma być dostarczone zgodnie z przedłożonymi wytycznymi przez wykonawcę z doświadczeniem w zakresie implementacji rozwiązań w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych. Nowe oprogramowanie miało usprawnić funkcjonowanie przedsiębiorstwa, a także zintegrować w jednym systemie procesy biznesowe realizowane przez wszystkie działy firmy.

Celem było zwiększenie dostępu do informacji zarządczej w czasie rzeczywistym i uzyskanie możliwości analitycznych na dokładnych i rzeczywistych danych. Nowy system miał również nie ograniczać potencjalnych integracji z planowanymi zakupami nowoczesnych maszyn produkcyjnych i magazynowych.

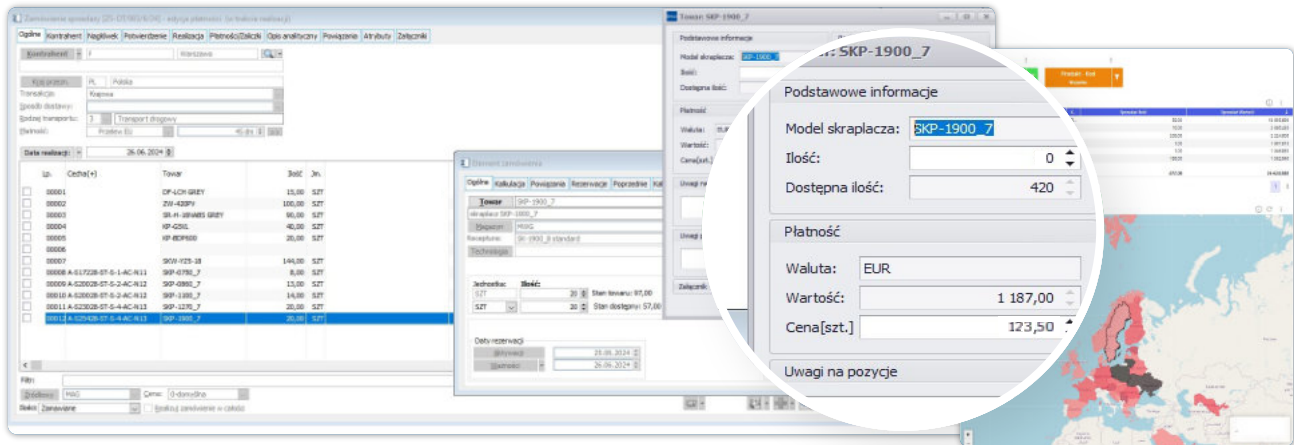
Rekomendacja

03

Po analizie ofert dostawców usług IT zdecydowano że rozwiązaniem spełniającym oczekiwania firmy jest system zarządzania przedsiębiorstwem Comarch ERP XL. Jako oprogramowanie zaawansowane posiada potrzebne funkcjonalności i pozwala na integrację wszystkich realizowanych procesów. Zapewnia dostęp do informacji w czasie rzeczywistym i szerokie możliwości analityczne w oparciu o dokładne dane. Co bardzo ważne z punktu widzenia firmy, skaluje się wraz z rosnącymi potrzebami biznesu i nie ogranicza potencjalnych integracji z planowanymi zakupami nowoczesnych maszyn produkcyjnych i magazynowych.



Wartością dodaną w przypadku Comarch ERP XL jest zgodność z przepisami prawa, które w okresie poszukiwania rozwiązania stosunkowo często podlegały zmianom wynikającym z Polskiego Ładu. Nie bez znaczenia był również fakt, że Comarch ERP XL zapewnia możliwość integracji z narzędziami już używanymi w firmie, ważnymi dla działalności biznesowej.



04

Realizacja

Projekt składał się z trzech etapów i rozpoczął się w czwartym kwartale 2022 roku od trwającej trzy miesiące analizy przedwdrożeniowej. Prace wdrożeniowe prowadzono od września do czerwca 2023 i polegały na konfiguracji modułów systemu Comarch ERP XL. Projekt zakończyły szkolenia pracowników, przeprowadzone w formie warsztatów na rzeczywistych danych klienta i odzwierciedlające zachodzące procesy w przedsiębiorstwie, także asysta uruchomieniowa. Użytkowanie systemu Comarch ERP XL w AiFO Components rozpoczęło w lipcu 2023 roku.

1. Analiza przedwdrożeniowa.

- Dokonano szczegółowej analizy istniejących procesów operacyjnych, aby zidentyfikować ich mocne i słabe strony.
- Przeprowadzono wywiady z kluczowymi pracownikami oraz przegląd aktualnie używanych narzędzi i systemów.
- Określono kluczowe funkcjonalności, które system musi posiadać, aby sprostać potrzebom operacyjnym i strategicznym firmy.

2. Realizacja projektu.

- Skonfigurowano moduły systemu Comarch ERP XL (Sprzedaż, Zamówienia, Import, Produkcja) i systemu WMS.
- Skonfigurowano moduły systemu Comarch ERP XL (Księgowość, Środki trwałe, Umowy).
- Skonfigurowano moduły systemu Comarch ERP XL (KiP, Mobilny Sprzedawca B2B, E-Sprawozdania, EDI) i systemu Comarch DMS.
- Konfiguracja platformy B2B, migracja danych do systemu Comarch ERP XL.



3. Start produkcyjny.

- Przeprowadzono szkolenia dla wszystkich pracowników, którzy będą korzystać z nowego systemu.
- Zapewniono wsparcie techniczne i merytoryczne na pierwszym etapie funkcjonowania nowego systemu.
- Po uruchomieniu systemu monitorowano jego działanie, zbierając informacje zwrotne od użytkowników.

Korzyści

05

Wdrożenie systemu Comarch ERP XL i rozwiązań dedykowanych pod indywidualne potrzeby AiFO Components pozwoliło na wielopłaszczyznowe zintegrowanie działań w procesach zachodzących w firmie zapewniające efekt synergii.

Sprzedaż – korzyści

Na potrzeby zintegrowania działań handlowych w module DMS odwzorowano model biznesowy sprzedaży, wykorzystując natywne elementy modułu CRM Comarch ERP XL. Zaimplementowano rozszerzenie do obsługi zamówień ramowych realizowanych na wywołanie klienta, a dla bazowych produktów AiFO powstał dedykowany graficzny konfigurator, który usprawnia i automatyzuje przygotowanie oferty i zamówienia oraz późniejszy proces produkcyjny wraz z niezbędną specyfikacją w formie załączników.

Powstało też dedykowane narzędzie do zarządzania cennikami sprzedażowymi, które ułatwia tworzenie i aktualizację cen produktów lub grup produktowych, a także opracowywanie promocji. Ponieważ firma operuje na rynku międzynarodowym, nie bez znaczenia jest możliwość obsługi kursów walut w przypadku cenników.

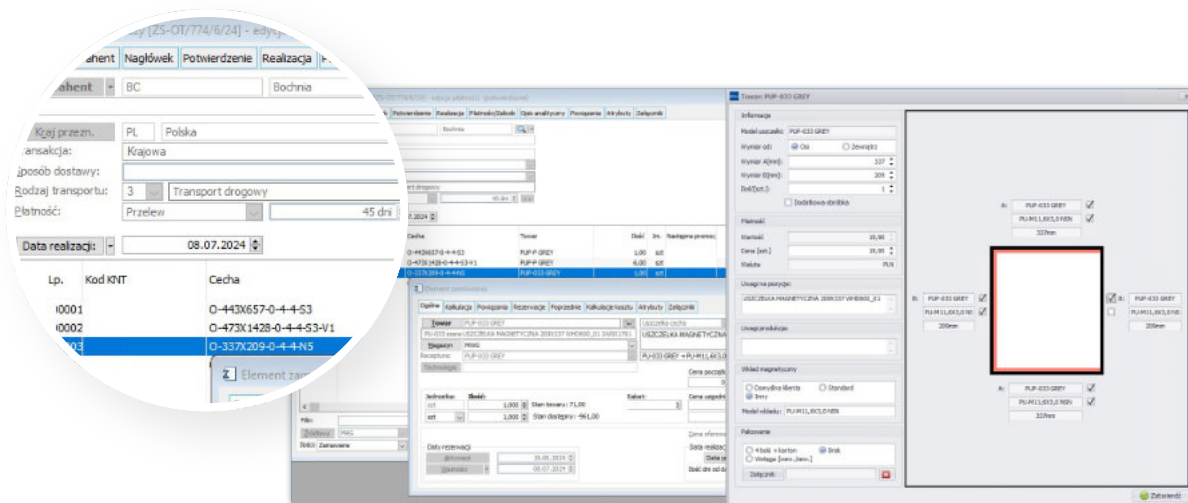
Efekty



Szybszy proces ofertowania oraz tworzenia cenników i promocji.



Automatyzacja przygotowania oferty, zamówienia i procesu produkcyjnego.



Zakupy – korzyści

Obecnie prognozowanie i dokonywanie zakupów stało się zdecydowanie trafniejsze. Dział zakupów monitoruje i analizuje z wyprzedzeniem składane oferty, antycypując potencjalne potrzeby materiałowe i kierując zapytania do dostawców. Jest to możliwe dzięki synergii uzyskanej w wyniku przeprowadzonego wdrożenia. Informacje spływające na bieżąco z działów handlowego i produkcyjnego pozwalają reagować szybciej, eliminując ryzyko opóźnień w realizacji zamówienia, wynikające z braku surowców.

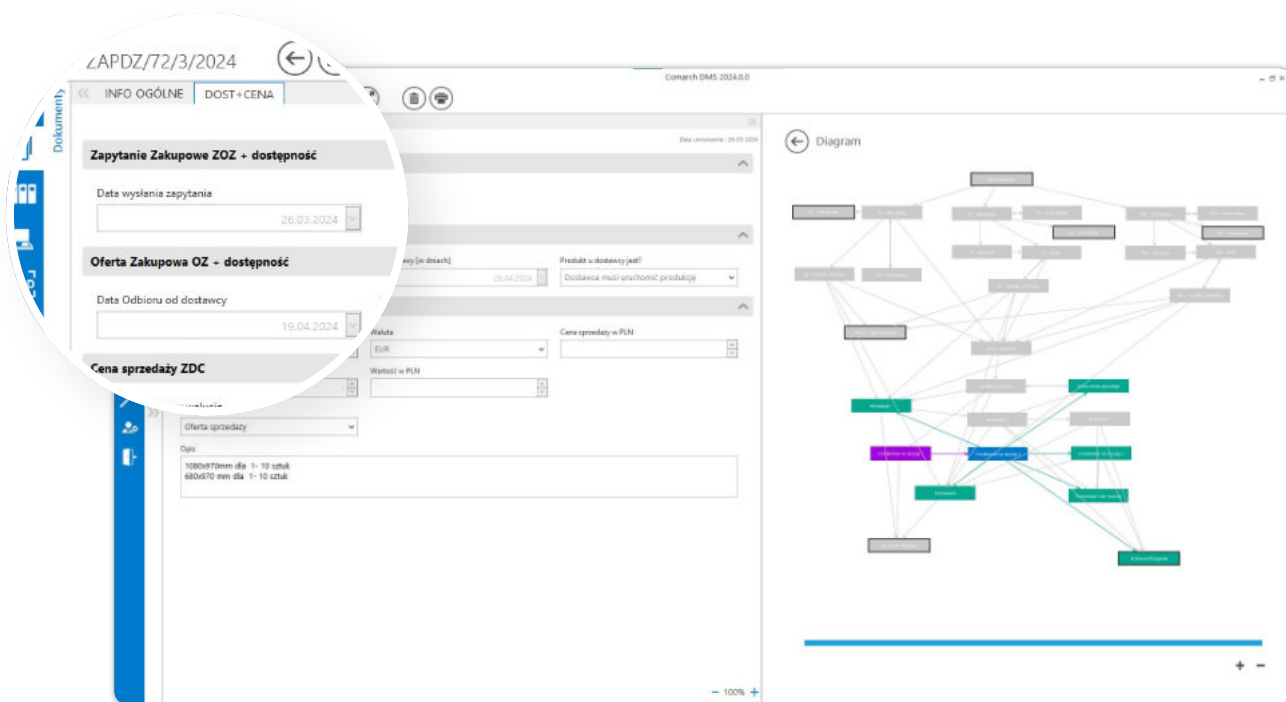
Efekty



Łatwiejsze prognozowanie i dokonywanie zakupów.



Reagowanie w czasie rzeczywistym na zapotrzebowanie materiałowe.



Produkcja – korzyści

W firmie wdrożono moduł Produkcja Comarch ERP XL, co umożliwiło harmonogramowanie i obsługę zleceń produkcyjnych. Obecnie wszystkie operacje związane z realizacją i monitorowaniem zleceń odbywają się w module MES współpracującym z Comarch ERP XL, w powiązaniu z realizacją zamówienia klienta. Usprawniło to przebieg procesu wytwarzania produktów i podniosło jakość świadczonych usług.

Przełożyło się również na poprawę pracy handlowców i osób odpowiedzialnych za zakupy. Dzięki zastosowaniu modułu MES handlowiec może w czasie rzeczywistym sprawdzić, na jakim etapie znajduje się zlecenie produkcyjne i udzielić odpowiedzi klientowi o przebiegu realizacji jego zlecenia. Z kolei dział zakupów widzi zapotrzebowanie na surowiec dzięki tzw. rezerwacjom w czasie rzeczywistym. Ewidencja zużycia surowców oraz przyjęcie i przekazanie wyrobów na magazyn odbywa się automatycznie i na bieżąco po realizacji czynności produkcyjnych przez pracowników.

Uruchomienie dedykowanego konfiguratora bazowych produktów, np. uszczeltek, skraplaczy, pozwala na szybkie opracowywanie procesu wytwarzania produktu finalnego, z uwzględnieniem wymaganych surowców i operacji technologicznych, które tworzone są automatycznie. Obrazuje również graficznie skonfigurowany wariant, jaki należy wyprodukować na wzór rysunku technicznego.

Efekty

- Śledzenie każdego etapu produkcji w czasie rzeczywistym.
- Wzrost ilości technologii i zleceń produkcyjnych.

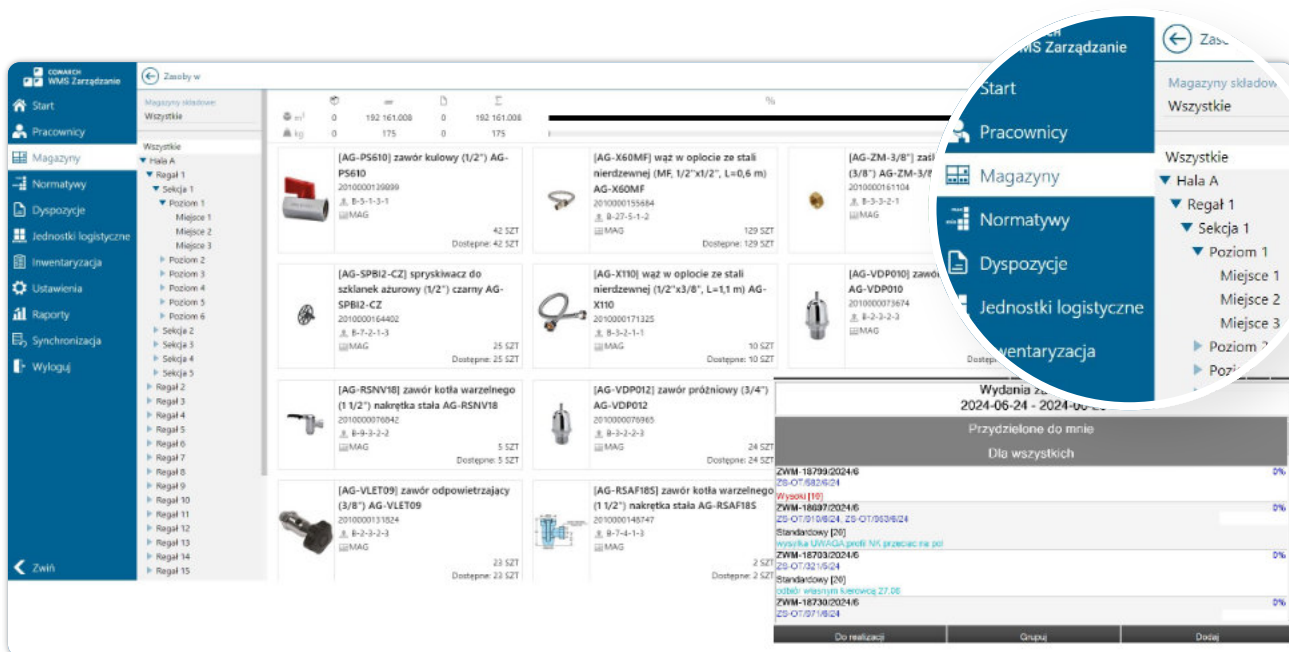


Magazyn – korzyści

Przeprowadzone wdrożenie usystematyzowało procesy magazynowe. Uprościło sposób wydawania towarów, umożliwiając jednocześnie realizację wydań grupowych. Zastosowanie kolektorów danych, integracja WMS z systemami spedytorów, integracja maszyny mierząco-ważącej z systemem Comarch ERP XL i WMS usprawniło obsługę magazynową i nadawanie paczek z określonymi gabarytami. W rezultacie ograniczeniu uległa liczba operacji koniecznych do wykonania i zmniejszyła się ilość dokumentów.

Efekty

- Uproszczenie procesu przyjęć oraz wydań magazynowych.
- Ograniczenie liczby operacji i związanej z tym dokumentacji.



Efekty



10 razy szybciej tworzone zlecenie produkcyjne.



3x krótsza procedura akceptacyjna dla dokumentacji.



20-40% wzrost zleceń zarejestrowanych w tym samym okresie.



Kalkulacje kosztów wykonywane w czasie rzeczywistym.



Automatyczne wyliczenie średniego zużycia surowców do realizacji zlecenia.



Informacja zarządcza z wszystkich obszarów pozyskiwana na bieżąco.



Tajęcina 113
36-002 Jasionka

tel. 17 867 21 00
email: opteam@opteam.pl

OPTEAM.PL

