



OPŁACALNA INWESTYCJA

24 miesiące to często maksymalny czas zwrotu z inwestycji przedsiębiorstwa w system ERP. Firma **GRAPHCOM**, po przeprowadzeniu Audytu Korzyści, jest w stanie zagwarantować konkretny czas zwrotu z inwestycji, ryzykując tym samym częścią wynagrodzenia za wdrożenie.



Z **Tomaszem Krause**, prezesem zarządu i dyrektorem ds. sprzedaży w firmie Graphcom, rozmawiała **Martgorzata Gackowska**.

Z perspektywy skutecznego zarządzania, branża meblowa boryka się z typowymi problemami, takimi jak minimalizowanie wartości magazynu czy zwiększanie przychodu ze sprzedaży. Czy odpowiedź na te problemy może być system informatyczny?

Tomasz Krause: Jak najbardziej. Odpowiednio przygotowany system informatyczny,

powoduje zautomatyzowanie procesów powtarzalnych i dostarczanie aktualnych i odpowiednio przetworzonych informacji w chwili podejmowania ważnych decyzji biznesowych. Zachowanie wysokiej jakości wytwarzanych produktów w prostej linii jest skutkiem wydajnego i sprawnego zarządzania procesem produkcyjnym.

Co oznacza odpowiedni system? Czy istnieje jakieś uniwersalne rozwiązanie?

T.K.: Przy wyborze systemu ERP menedżerowie firm sektora meblowego powinni zwrócić szczególną uwagę na to, by oferowany im produkt był ukierunkowany na specyfikę działalności. Atmosfera ostrej konkurencji w branży meblowej wyklucza niewywiązy-

wanie się z ustalonych terminów, magazynewanie nadwyżek, błędy w wysyłkach, nieskoordynowane wahania cen. Właściwie dobrane i wdrożone oprogramowanie pozwala między innymi dokładnie określić datę realizacji każdego zamówienia, a także utrzymać w ryzach cały system cen i marży. System podpowiada optymalne miejsce składowania towaru w magazynie, wspiera proces przygotowywania wysyłek. Przykładowo można liczyć na skrócenie czasu na podejmowanie decyzji zakupowych o 76 procent oraz zwiększenie marży ze sprzedaży o 11,31 procent, dzięki racjonalizacji zakupów i zwiększeniu dostępności asortymentu oczekiwanego przez klienta.

Skąd się biorą te liczby? Jaka pewność może mieć producent mebli, że wdrożone oprogramowanie faktycznie usprawni proces produkcyjny, a w rezultacie ograniczy koszty?

T.K.: W celu osiągnięcia najlepszych efektów oraz szybkiego zwrotu poniesionych nakładów, firma Graphcom przeprowadza u klientów gruntowną analizę, tzw. Audyt Korzyści. Analiza ta pozwala sprawdzić, w jaki sposób funkcje oferowanego oprogramowania przyczynią się do zwiększenia efektywności procesów. Po przeprowadzeniu audytu, w trakcie dwóch, trzech spotkań możliwe jest odkrycie obszarów, w których zmiana podejścia lub wykorzystanie gotowych narzędzi zmniejszy zaangażowanie pracowników i pozwoli zaoszczędzić lub uzyskać dodatkowe przychody.



Niezbędnymi elementami systemu informatycznego dla branży meblowej jest wielowariantowość i kontrola jakości końcowych wyrobów.

Fot. Graphcom

📌 Jakie zatem korzyści wynikają z wdrożenia systemu ERP?

T.K.: Stosowana przez Graphcom metoda koncentruje się na określeniu dwóch podstawowych typów korzyści. Po pierwsze, to oszczędność czasu związana z przyspieszeniem czynności powtarzalnych czy automatyzacją niektórych, często wykonywanych czynności. Poza tym Audyt Korzyści pozwala oszacować policzalne korzyści finansowe, czyli zwiększenie przychodu lub oszczędności. Zwiększenie przychodów wynika z optymalizacji i uszczelnieniu procesów, powodujących straty. Warto również przewidzieć i uwzględnić wsparcie dla tych procesów, które nie były dotąd obsługiwane, a wpływają na zwiększenie sprzedaży. W konsekwencji można oszacować skalę korzyści, które odniesie przedsiębiorstwo meblarskie, jeżeli zastosuje proponowane rozwiązania organizacyjno-informatyczne. Dla przykładu, Audyt Korzyści przeprowadzony w czerwcu 2011 roku u niewielkiego klienta z branży meblowej, który realizuje obrót roczny na poziomie około 10 mln zł wykazał, że jego personel odzyska 2886 rbh rocznie. Z kolei u klienta, który realizuje obrót roczny na poziomie około 20 mln zł wykazano, że zaoszczędzi dzięki naszym rozwiązaniom 145 tys. zł netto rocznie i dodatkowo jego personel odzyska 4185 rbh rocznie.

📌 Jak długo trzeba czekać na efekty?

T.K.: Jesteśmy w stanie precyzyjnie określić czas zwrotu z inwestycji tak zwany ROI, a także wskazać, jakiego rzędu korzyści i oszczędności przedsiębiorstwo może wygenerować. Specyfika metodyki,

a także doświadczenie firmy pozwalają nam prognozować, że zwrot z inwestycji dla przedsiębiorstw meblowych nie powinien przekroczyć 24 miesięcy od momentu rozpoczęcia eksploatacji systemu. Co więcej, Graphcom w ramach gwarancji czasu zwrotu z inwestycji jest gotowy zaryzykować znaczną część swojego wynagrodzenia.

📌 Jakie zatem funkcje oprogramowania mają największy wpływ na poprawę efektywności pracy?

T.K.: Aby zakup systemu ERP miał sens, trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie: co zyskuję i kiedy inwestycja się zwróci? Dobranie odpowiedniego narzędzia informatycznego dla przedsiębiorstwa z branży meblowej trzeba zacząć od oceny tego, w jaki sposób poszczególne funkcje oprogramowania przyczynią się do zwiększenia efektywności procesów. Należy szczególnie zwrócić uwagę na te elementy systemu, co do których nasze doświadczenia pokazują, że realnie się do tego przyczynią: elektroniczna platforma współpracy z odbiorcami i dostawcami, automatyzacja przepływu dokumentów z dostawcami i odbiorcami, automatyzacja powtarzalnych czynności, zastosowanie urządzeń mobilnych w magazynie, zastosowanie mobilnych rejestratorów operacji na produkcji i cyfrowe sterowanie maszyn meblowych bezpośrednio z ERP, automatyzacja procesów logistyki i transportu, uszczelnienie polityki cenowej, wspieranie decyzji zakupowych, kontrola zapasów, gromadzenie informacji o popycie, precyzyjna analiza danych, nowe kanały sprzedaży e-commerce.

📌 Jakie konkretne rozwiązania proponujecie firmom z branży meblowej?

T.K.: Graphcom specjalizuje się we wdrożeniach systemów informatycznych klasy ERP, takich jak Comarch ERP XL. Niezbędne elementy systemu to mechanizmy zarządzania magazynem – również wysokiego składu – ze wspieraniem decyzji co, kiedy i w jakiej ilości zakupić. Rejestracja danych powinna być realizowana za pomocą urządzeń mobilnych. Wymagana jest obsługa produkcji opartej na rejestracji kolejnych operacji, uwzględniającej wielowariantowość i kontrolę jakości wyrobów. Konieczne jest wprowadzenie narzędzi wspierających procesy logistyczne – przyporządkowanie klientów do tras, kompletowanie tras ze względu na już wyprodukowane komplety meblowe, szybkie doproduktowanie elementów zestawów, pozwalające uzupełnić wysyłki na już wstępnie zaplanowanych trasach. Bardzo ważna jest platforma B2B, automatyzująca wymianę dokumentów z dystrybutorami oraz odpowiednia prezentacja oferty w Internecie – wirtualny sklep meblowy. W salonie meblowym warto wykorzystać mobilne urządzenia do prezentacji elektronicznej, takich jak na przykład iPad, dające klientowi możliwość oglądania aranżacji mebli i ich wariantów na przykład w różnych kolorach. System musi także właściwie wspierać proces obsługi reklamacji. Baza danych powinna być zabezpieczona usługą e-Kopia24.pl, służącą do automatycznego przesyłania wrażliwych danych na zewnętrzne serwery, co zapewnia ich całkowite bezpieczeństwo i możliwość odzyskania w przypadku ich utraty z powodu awarii sprzętu lub innych zdarzeń losowych.

📌 Dziękuję za rozmowę. •

WYBRANE PRZYKŁADY WZROSTU EFEKTYWNOŚCI DZIĘKI WPROWADZENIU SYSTEMU ERP COMARCH CDN XL:

Opis	Poprawa
Czas potrzebny na podjęcie decyzji zakupowych	76 %
Wzrost marży ze sprzedaży dzięki mechanizmom sugestii zakupowych oraz zapewnieniu bardziej racjonalnych stanów magazynowych	11,31 %
Spadek ilości towarów słabo rotujących (zalegających ponad 180 dni)	60 %
Spadek czasu poświęcanego przez personel na telefoniczną/mailową obsługę klienta	30 %
Czas wprowadzania wyciągów bankowych do systemu ERP	75 %
Czas obsługi inwentaryzacji	50 %
Czas wprowadzania do systemu specyfikacji materiałowej podczas przyjęcia towaru na magazyn	40 %
Czas niezbędny na ewidencję dokumentów	48 %
Czas potrzebny na przygotowanie raportów	87 %
Zwiększenie możliwej do obsługi ilości zamówień, bez wzrostu zatrudnienia	42 %



Właściwie dobrane i wdrożone oprogramowanie pozwala między innymi utrzymać w ryzach budżet przedsiębiorstwa.