

Innowacje nie znoszą pośpiechu

Na początku 2011 r. Radomska Fabryka Farb i Lakierów RAFIL SA po latach pracy na mało funkcjonalnym oprogramowaniu zdecydowała się na kompleksowe wdrożenie zaawansowanego systemu ERP i narzędzi analitycznych wysokiej klasy Business Intelligence. Aby wdrożenie w jak najmniejszym stopniu ingerowało w bieżącą działalność firmy, RAFIL poświęci na jego realizację więcej czasu – termin zakończenia projektu upływa 31 grudnia.

Dziś dla przedsiębiorstw produkcyjnych podążanie z duchem czasu jest naturalnym kierunkiem działania. Zaawansowanie technologiczne parku maszynowego, produkcja wyrobów zgodnie z najwyższymi normami jakości to pierwszy krok do zwycięstwa na konkurencyjnym rynku. Warto jednak pamiętać, że stała modernizacja i ulepszanie linii produkcyjnej to nie jedyny aspekt innowacyjności firmy. Zaplecze informatyczne i zarządzanie biznesowe ma zdecydowany wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Ta zależność znana jest dobrze w RAFILU, który od wielu lat jest czołowym producentem farb i lakierów w Polsce. Korzenie radomskiej firmy sięgają bowiem jeszcze czasów sprzed Pierwszej Wojny Światowej, a dokładnie 1917 r., kiedy to powstała "Pierwsza Krajowa Chemiczna Przetwórnia Drzewa Adler, Klonowski i S-ka". Zaczynano od ekstrakcji karpiny i wyrobu pokostu. W 1922 roku podjęto - już pod szyldem "Przetwórnia Olejów Roślinnych" Spółka Akcyjna, powszechnie znanym jako PORSA - produkcję lakierów i farb olejnych. Zakład prosperował znakomicie, a farby z Radomia cieszyły się doskonałą opinią w przedwojennej Polsce, zyskując uznanie światowych marek, m.in. Mercedesa. Firma dzielnie zniosła wojenne zawieruchy, okupację i już po 1945 r., komunistyczne zmiany gospodarcze. Mimo rozlicznych trudności - immanentnie związanych z systemem nakazowo-rozdziałczym - Firma działając aktywnie na polu antykorozyjnych materiałów lakierniczych, dopracowała i wdrożyła wiele rozwiązań technologicznych, zdobyła cenne doświadczenie w zakresie produkcji szerokiego asortymentu specjalistycznych wyrobów lakierniczych. Przez trzy dekady, w latach 1970 - 2000 RAFIL był głównym dostawcą, wytwarzanych na licencji ICI i Stollack'a, farb do antykorozyjnego zabezpieczania nadwozi samochodowych metodą elektroforezy dla warszawskiej FSO.

Dlatego rozumiejąc wyzwania XXI wieku RAFIL, jako renomowana firma z ogromnym bagażem doświadczeń i nowoczesnym zapleczem produkcyjnym, postanowił także postawić na nowoczesne technologie informatyczne, szczególnie w obszarze analiz biznesowych. Stąd wybór firmy Humansoft i jej oprogramowania ERP.

- Małe przedsiębiorstwa o ograniczonym profilu działalności nie wymagają rozbudowanych systemów do analiz biznesowych. Dopiero w przypadku średnich i dużych firm, zwłaszcza tych prowadzących działalność produkcyjną czy handlową, rozwiązania umożliwiające controlling sprzedaży i nadzorowanie wydajności pracowników pozwalają zoptymalizować zarządzanie. Tego typu firmy posiadają liczne centra logistyczne i oddziały rozsiane po całym kraju a za sprzedaż odpowiada liczny dział handlowców. Asortyment produktów mierzą w tysiącach pozycji. Procesy sprzedażowe przy tak obszernej kategoryzacji towarowej i znacznych wynikach wymagają stałej kontroli - tłumaczy Krzysztof Milczarski, Dyrektor ds. kluczowych klientów w Humansoft.

Dział controllingu w firmie RAFIL oczywiście nadzorował sprzedaż i wydajność pracowników. Analizy były wykonywane na zasadzie prostych zestawień excelowych i oparte były na dziesiątkach stron wydruków, co pochłaniało wiele czasu i wymagało zaangażowania grona pracowników.

- *Cały obszar działania firmy był obsługiwany programami wykonanymi w systemie DOS. Tych programów było kilka, każdy wykonany w innym czasie, przez innego autora. W efekcie nasza baza danych zawierała wiele błędów, luk, a system działał niewydolnie* – mówi Wiesław Wiśniewski, Wiceprezes ds. Handlowych w RAFIL.

Praca w takim środowisku była czasochłonna, a otrzymywane wyniki analiz nie odzwierciedlały pełnego obrazu sytuacji biznesowej firmy. Brak możliwości szybkiej i wielowymiarowej analizy danych ograniczał kierownictwu możliwość błyskawicznego i w pełni skutecznego reagowania na zmieniającą się rzeczywistość rynkową.

Decyzja o wdrożeniu systemu kompatybilnego z wielkością i profilem działalności fabryki była natychmiastowa. Odpowiedzią na potrzeby RAFIL okazał się humansoft Hermes SQL – wysokiej klasy system ERP o modułowej i wyjątkowo elastycznej budowie, która pozwala dopasować funkcjonalność do indywidualnych wymagań firmy. Ze względu na specyfikę działalności RAFIL eksperci wdrożeniowi Humansoft podjęli się realizacji „pod klucz” rozwiązań do obsługi procesów produkcyjnych. Gotowy system obejmuje dział sprzedaży, marketingu, księgowości, technologii i zabezpieczeń produkcji oraz dział jakości i rozwoju produktów.

- *Celem wdrożenia nowego oprogramowania jest potrzeba integracji i obsługi wszystkich obszarów działania firmy w jednym, wydajnym systemie informatycznym. Zależy nam na usprawnieniu pracy firmy zarówno na poziomie operacyjnym, jak również strategicznym* – wyjaśnia Wiesław Wiśniewski.

Zarząd RAFIL podszedł do wdrożenia systemu ERP strategicznie. Zamiast intensywnego projektu krótkoterminowego, postawił na systematyczną realizację ogromnego przedsięwzięcia. Wysokiej klasy kompleksowe rozwiązanie wspierające zarządzanie przedsiębiorstwem było priorytetem - jak się okazało nie jedynym. Firma z entuzjazmem przyjęła propozycję wdrożenia również narzędzia do analiz biznesowych QlikView.

- *Dzięki QlikView szczegółowe raporty dotyczące sprzedaży pod kątem struktury handlowej z dokładnością do efektów pojedynczego pracownika pionu handlowego, zbilansowane analizy dotyczące pojedynczego produktu – ile sprzedano w poszczególnym regionie, którym kontrahentem – przygotowanie takich zestawień zajmuje ułamki sekund. BI wspiera cały proces produkcji. Dzięki QlikView można np. przeprowadzić analizy kosztowe wyrobów z uwzględnieniem kosztów, jakie generują zarówno materiały, pracownicy i maszyny, ale i kosztów dodatkowych tj. przeglądów maszyn, energii czy amortyzacji. Tego typu zestawienie pozwala na rzetelne określenie ceny wytworzenia swoich wyrobów* – mówi Krzysztof Milczarski.

Możliwości weryfikacji poszczególnych aspektów działalności są nieograniczone - w QlikView pracownicy mogą przeprowadzać wielowymiarowe analizy dotyczące sprzedaży, zakupów, stanów magazynowych, rozrachunków, transportu na najbardziej szczegółowym poziomie. Generowane wizualizacje pozwalają na bieżąco kontrolować realizację wykonania planów we wszystkich oddziałach, czy jednostkach organizacyjnych przedsiębiorstwa. Dzięki QlikView można doszukać się zależności, funkcji, związków przyczynowo-skutkowych, o których w innych systemach można tylko marzyć. Tego właśnie potrzebowali pracownicy RAFIL.

Wdrożenie w firmie trwało dwa miesiące i objęło trzy obszary działalności firmy: controlling sprzedaży, finansowy oraz analizę not kaucyjnych. Jak zareagowali na zupełnie nowe oprogramowanie pracownicy? Entuzjazmem i ulgą.

- *QlikView poprzez prostotę używania, elastyczność, możliwość drążenia danych elementarnych z miejsca ułatwił pracę - bez wydruków, bez wielogodzinnego rozpracowywania danych w starym niewydolnym systemie. Wszystko to sprawiło, że*

pracownicy, którzy zdążyli się już „zaprzyjaźnić” z Qlikiem, nie wyobrażają sobie bez niego dalszej pracy. Sam proces wdrażania QlikView przebiegał w dobrze pojętej atmosferze wzajemnego zrozumienia, co pozwoliło na optymalne dostosowanie możliwości i funkcji programu do potrzeb i oczekiwań indywidualnych użytkowników – mówi Wiesław Wiśniewski.

W dodatku Qlik umożliwił analizowanie aspektów dotąd nie weryfikowanych.

- Pozwoliła na to prawdziwa elastyczność QlikView. Na początku każdego projektu wdrożeniowego przygotowujemy ogólny koncept dla każdej aplikacji analitycznej. Ta metoda pozwala na zbudowanie aplikacji praktycznie w 100 proc. zgodnej z oczekiwaniami klienta - zwłaszcza z nieświadomymi na początku potrzebami. Żaden klient nie jest w stanie wyartykułować wszystkich swoich potrzeb z prostego powodu – nie zna dokładnie możliwości systemu. Dopiero w trakcie budowania aplikacji – objawiania się coraz to nowych funkcji w kolejnych cyklach wdrożeniowych – klient dostrzega coraz więcej swoich potrzeb, których nie był w stanie wcześniej nazwać – dodaje Krzysztof Milczarski.