



W SKRÓCIE:

Nazwa firmy

- Mirometr sp. z o.o.

Branża

- Liczniki cieczy

Data założenia

- 1991 r.

Liczba pracowników

- 110

Przychody

- ok. 25 mln zł

Kluczowe wyzwania

- Zarządzanie jakością
- Synchronizacja zakupów z zamówieniami
- Zaangażowanie kapitału obrotowego w produkcję i magazyn

Partner wdrożeniowy

- DGiZI Consorg sp. z o.o., Katowice

Rozwiązania i usługi

- SAP Business One, wersja 2004 C

Liczba użytkowników systemu

- 20

Główne cele wdrożenia

- Większa kontrola nad procesami związanymi z jakością
- Lepsza synchronizacja zakupów z napływającymi zamówieniami
- Poprawa efektywności zarządzania kapitałem obrotowym zaangażowanym w produkcję w toku i zapasy materiałów

Kluczowe korzyści

- Poprawa kluczowych wskaźników finansowych, w tym płynności
- Eliminacja ryzyka błędów mogących mieć wpływ na jakość lub terminowość realizacji zamówień
- Przejrzystość wszystkich kluczowych obszarów działalności dzięki możliwości generowania raportów ad hoc

Czas wdrożenia

- 6 miesięcy

Platforma

- Microsoft® Windows Server 2003 i Microsoft® SQL Server 2000

„Cała nasza produkcja ma charakter zleceńowy. W magazynie wyrobów gotowych przechowujemy tylko niewielkie bufory produktów i to głównie tych, które są zamawiane najczęściej.”

Roman Świerz, Prezes Zarządu w Mirometr Sp. z o.o. w Cieszynie.

MIROMETR sp. z o.o.

Mirometr to część międzynarodowego koncernu Diehl, specjalizującego się w produkcji systemów pomiaru cieczy. Firma jest liderem polskiego rynku wodomierzy, sprzedając w kraju ok. 100 tysięcy wodomierzy do odbiorców przemysłowych i indywidualnych. Znakomita większość produkcji Mirometru ok. 400 tysięcy mierników trafia jednak do odbiorców zagranicznych, głównie do Francji.

Klienci Mirometru oczekują terminowości dostaw i najwyższej jakości, dlatego firma zdecydowała się na wdrożenie zintegrowanego systemu wspomagającego zarządzanie wszystkimi istotnymi obszarami działalności. W porozumieniu z macierzystym koncernem Mirometr wybrał system SAP Business One, którego zakres funkcjonalny odpowiadał charakterowi produkcji i działalności handlowej firmy.

„Obszarem, w którym spodziewaliśmy się uzyskać największe korzyści było zarządzanie procesami związanymi z zapewnieniem jakości. Na drugim miejscu było zmniejszenie zaangażowania kapitału obrotowego w produkcję przez lepszą synchronizację zakupów surowców i podzespołów z zamówieniami” - podkreśla Roman Świerz, Prezes Zarządu w Mirometr Sp. z o.o. w Cieszynie.

Od właściwej strony

Aby móc uzyskać oczekiwane korzyści, Mirometr musiał objąć systemem wszystkie obszary działalności. Zarówno jakość, jak i koszty w postaci zaangażowania kapitału obrotowego mają swoje źródło w polityce i sposobie zarządzania zakupami. Mirometr zdefiniował więc formalny proces kwalifikacji dostawców oraz procesy technologiczne, jak np. dopuszczenie surowca/partii elementów do produkcji i formalny proces zarządzania zmianami w technologii.



SAP Polska Sp. z o.o.
ul. Wołoska 5, bud. Taurus
02-675 Warszawa
tel.: (022) 541 66 06
faks: (022) 541 66 07

<http://www.sap.pl>
e-mail: info.poland@sap.com

Proces zarządzania zakupami został sprzężony z procesem planowania produkcji, który z kolei jest nierozdzielnie związany z kontrolą jakości.

„W naszym przypadku kontrola jakości nie może mieć charakteru wyrywkowego - każdy miernik podlega procedurom weryfikacji jakości na każdym etapie kompletacji oraz formalnej atestacji jako produkt gotowy.”

Roman Świerz, Prezes Zarządu w Mirometr Sp. z o.o. w Cieszynie.

Produkcja w Mirometrze ma charakter kompletacyjny, tylko z pozoru jest to jednak produkcja prosta. Komplikuje ją przede wszystkim liczba wariantów mierników cieczy, których jest łącznie kilkaset oraz wspomniane wymagania jakościowe. Istotnym czynnikiem komplikującym są także bardzo duże różnice w długości czasów wyprzedzeń dla poszczególnych elementów produktu finalnego.

Warto podkreślić, że Mirometr nie produkuje na magazyn, lecz wyłącznie na zlecenie i to nie od niedawna, lecz praktycznie od zawsze. Wśród polskich firm produkcyjnych średniej wielkości to wciąż ewenement. „Cała nasza produkcja ma charakter zlecienny. W magazynie wyrobów gotowych przechowujemy tylko niewielkie bufory produktów i to głównie tych, które są zamawiane najczęściej” - mówi Roman Świerz, Prezes Zarządu w Mirometr Sp. z o.o. w Cieszynie.

Powoli, czyli rozsądnie

Wdrożenie SAP Business One nie zostało jeszcze zakończone, finał jest już jednak blisko. Oprócz planowania produkcji i zakupów firma wdrożyła dotychczas moduł zarządzania sprzedażą oraz moduł magazynowy.

Mirometr bardzo rozsądnie podszedł do wdrożenia systemu ERP, zaczynając je od rozwiązania podstawowych problemów, jak definicje indeksów materiałowych, kwalifikacja dostawców, zdefiniowanie punktów pomiaru jakości, czy zatwierdzanie zmian w definicjach wyrobów. Dopiero gdy te podstawy zostały ustalone, firma przystąpiła do opisywania pozostałych procesów, jak rejestracja zamówień i planowanie produkcji oraz zakupów.

„Aktualnie trwa wdrożenie modułu finansowego, raportowania i kontrolingu. Staramy się ustalić, jakie aspekty procesu produkcji powinny podlegać kontroli na potrzeby analiz kosztowych w długiej perspektywie, przy czym pomiar ten będzie wykonywany w sposób pośredni, przez zamówienia i koszty standardowe. Kluczowe decyzje w tej sprawie jeszcze nie zapadły.”

Roman Świerz, Prezes Zarządu w Mirometr Sp. z o.o. w Cieszynie.

„Zależało nam na rozwiązaniu naszych problemów, a nie na tym, aby móc pochwalić się, że szybko wdrożyliśmy system. Pośpiech przy wdrożeniach w firmach produkcyjnych nie jest dobrym doradcą. Korzyści będą największe wtedy, gdy system będzie działał dokładnie tak, jak chcemy, a nie wtedy, jeśli zacznie działać od zaraz” - podkreśla Roman Świerz, Prezes Zarządu w Mirometr Sp. z o.o. w Cieszynie.