



TERMOT od chwili powstania jest producentem podzespołów dla przemysłu motoryzacyjnego. Początki firmy sięgają 1956 r. Pierwszymi wytwarzanymi wyrobami przez to przedsiębiorstwo były silniki małej mocy przeznaczone do napędu wycieraczek samochodowych, obecnie zaś jest ono jedynym polskim dostawcą termostatów dla koncernu FIAT.



SYSTEM ZA ROZSĄDNĄ CENĘ

Od chwili założenia firma wytwarza wyroby w oparciu o własną dokumentację techniczną i technologiczną. W 1975 r. w zakładzie wdrożona została produkcja nowoczesnych termostatów woskowych do układów chłodzenia silników spalinowych. Do końca lat osiemdziesiątych około 70 proc. wyrobów firma eksportowała do byłych krajów socjalistycznych

W 1991 r. spółka została dostawcą termostatów do silników samochodów 126p produkcji FSM Bielsko-Biała, a w następnych latach rozwinęła współpracę z FIAT AUTO POLAND. Od 1998 r. jest jedynym polskim producentem dostarczającym termostaty do wytwarzanych przez ten koncern w naszym kraju silników 900ccm.

TERMOT jest również dostawcą drobnych elementów zawieszenia dla DELPHI Automotive Systems Krosno, a od niedawna współpracuje przy wdrożeniu produkcji nowego termostatu z jednym z największych rosyjskich wytwórców części samochodowych, firmą Avtopribor z Włodzimierza, dostarczającym swoje wyroby na pierwszy montaż do fabryk tego kraju.

Spółka jest też liczącym się dostawcą termostatów na krajowy rynek części zamiennych. Jej program produkcyjny obejmuje 60 pozycji, co w połączeniu z wysoką jakością, dobrą ceną i rzetelnością handlową pozwala systematycznie zdobywać nowych klientów.

W związku z perspektywami zwiększenia produkcji termostatów i wyrobów dla przemysłu motoryzacyjnego, a także koniecznością unowocześnienia wyposażenia oraz poprawy organizacji produkcji i warunków pracy TERMOT planuje wybudowanie i uruchomienie w przeciągu dwóch lat nowego, większego i nowocześniejszego zakładu produkcyjnego.

WSPÓŁPRACA Z „WIELKIMI” WYMUSIŁA ZMIANĘ SYSTEMU

Firma jako dostawca podzespołów dla wielkiego koncernu motoryzacyjnego, jakim jest FIAT, musi dostosowywać się do wymagań stawianych przez odbiorcę, a jednym z takich wymogów jest obecnie konieczność zapewnienia wymiany informacji drogą elektroniczną. Waldemar Dyznarowski, wiceprezes spółki ds. produkcji podkreśla: „Jesteśmy dostawcą termostatów dla koncernu FIAT, staramy się sprzedawać je także firmie Volkswagen i jednym z wymagań, jakie oba te przedsiębiorstwa stawiają przed nami jest zapewnienie wymiany informacji o dostawach, terminach, ilościach itp. drogą elektroniczną. Był to dla nas poważny sygnał, że firma produkcyjna musi mieć odpowiedni system informatyczny. Do tej pory nie mieliśmy programu, który miałby takie możliwości, a to zmusiło nas do zainteresowania się ofertą dostępną na krajowym rynku”.

Sygnał od odbiorców wyrobów był dla TERMOT impulsem do dokładnego przyjrzenia się potrzebom informatycznym przedsiębiorstwa i określenia celu inwestycji w nowoczesne oprogramowanie. Waldemar Dyznarowski dodaje: „Po przeanalizowaniu naszych potrzeb uznaliśmy, że celem ostatecznym powinna być pełna informatyzacja firmy, czyli zniknięcie wszelkich dokumentów papierowych i zastąpienie ich elektronicznymi, zapewniająca przy tym dostęp do aktualnych informacji o przedsiębiorstwie oraz efektywne wykorzystanie wszystkich pracowników. Szczególnie ten ostatni warunek jest dla nas istotny. Dotychczas mieliśmy programy, które pomagały zarządzać firmą, ale były to tzw. „systemy z półki” działające pod DOS-em. Każdy z nich obsługiwał inny obszar działania przedsiębiorstwa, nie były ze sobą połączone, trzeba więc było do każdego z nich osobno wprowadzać tę samą informację. Jesteśmy niewielką firmą produkcyjną, zatrudniamy kilkanaście osób i tego rodzaju praca była bardzo kłopotliwa”.

SAP BUSINESS ONE – ROZSĄDNA CENA W STOSUNKU DO MOŻLIWOŚCI

Celem firmy TERMOT jest kompleksowa informatyzacja przedsiębiorstwa. Waldemar Dyznarowski podkreśla: „W firmie produkcyjnej, takiej jak nasza, niezbędne są systemy informatyczne wspierające zarządzanie przedsiębiorstwem, projektowanie wyrobów, przygotowywanie i utrzymywanie dokumentacji technicznej i technologicznej, zarządzanie kontaktami z dostawcami i odbiorcami wyrobów, zarządzanie produkcją. Cel, który sobie postawiliśmy, czyli informatyzacja firmy jest więc bardzo ambitny i - co tu dużo mówić - kosztowny. Siłą rzeczy musieliśmy więc przedsięwzięcie to podzielić na etapy. Pierwszym z nich jest wdrożenie systemu wspierającego zarządzanie przedsiębiorstwem, a następnymi będą: wdrożenie systemu inżynierskiego oraz systemu PLM, ale takich, które będą się w pełni integrować z wybranym systemem zarządzania”.

Wybór systemu zarządzania dla TERMOT poprzedzony był szczegółową analizą rozwiązań dostępnych na polskim rynku. W. Dyznarowski dodaje: „FIAT proponował nam program produkowany przez swoją firmę-córkę, ale jego cena była zbyt wysoka, a przy tym służył tylko do jednego celu - do kontaktów z Fiatem. Praktycznie większego zastosowania w firmie by nie miał. Wtedy właśnie zaczęliśmy szukać na rynku oprogramowania, które by spełniało nasze potrzeby i było przystępne cenowo. System, którego szukaliśmy, miał nam zapewnić nie tylko elektroniczną wymianę danych z odbiorcami, ale też ułatwić zarządzanie produkcją i odciążać pracowników od czynności administracyjnych związanych z dokumentowaniem wszystkiego, co wiąże się z systemami zapewnienia jakości. A muszę podkreślić, że administracja wynikająca z nowych norm ISO jest dość pokaźna i w przypadku dokumentowania wszystkiego na papierze wymaga dużego zaangażowania i czasu pracy”.

Po analizie dostępnych rozwiązań ostateczny wybór padł na system SAP Business One. W. Dyznarowski ocenia: „Nie ukrywam, że rozważaliśmy zakup innych systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem. Jednak po szczegółowej analizie uznaliśmy, że zakupienie przez nas systemu z „wyższej półki” nie jest sensowne. Mimo, że rozwiązania te mają bogatsze funkcjonalności i niektóre z nich lepiej są przystosowane do naszych potrzeb, to jednak cena ich jest zbyt wysoka. Tym bardziej, że wiele z funkcji takiego systemu byłoby przez nas po prostu niewykorzystane. Po dokładnym zapoznaniu się z możliwościami SAP Business One uznaliśmy, że cena tego programu w stosunku do możliwości jest rozsądna i zdecydowaliśmy się na jego wybór”.

SAP Polska Sp. z o.o.
ul. Domaniewska 41
02-672 Warszawa
tel.: (022) 541 66 06
faks: (022) 541 66 07

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

WDROŻENIE SYSTEMU - DOŚWIADCZENIA

Partnerem wdrożeniowym systemu SAP Business One w TERMOT była spółka Omnikom z Warszawy. Mimo że współpraca z tą firmą układała się dobrze, wdrożenie trwało kilka miesięcy. „Wdrożenie wymagało wiele wysiłku zarówno od nas jak i partnera wdrożeniowego. Żeby spełnić wszystkie nasze oczekiwania, trzeba było pogodzić trzy rzeczy: chęci, pieniądze i możliwości. Wspólnie z firmą Omnikom długo na ten temat debatowaliśmy, gdyż możliwości systemu SAP Business One należało uzupełnić w obszarze produkcyjno-inżynieryjnym.

Pogodziliśmy się z tym, że SAP Business One jest jaki jest, spełnia podstawowe funkcje obsługi firmy, a prawdę mówiąc nie ma systemu, który załatwiłby wszystkie nasze potrzeby. Na pewno chciałbym, aby wdrożenie poszło prościej i gładziej, żeby krócej trwało, co byłoby wykonalne, gdybym posiadał wówczas moje dzisiejsze doświadczenia. Wiele rzeczy, dotyczących wdrożenia systemu informatycznego sami się nauczyliśmy, pewnych rzeczy o naszych potrzebach uczyli się konsultanci wdrożeniowi. Niemniej jednak udało się wdrożyć system, który pozwala elastycznie reagować na zmiany, a zarządzanie firmą jest stałe pod jednym względem - cały czas się z zmienia. To jest dogmat, w związku z tym wdrożenia informatyczne są konieczne, aby usprawniać procesy zachodzące w firmie. Trzeba dążyć do tego, żeby zdobyć przy tej okazji wiedzę, która pozwoli nam działać oszczędnie i jak najsprawniej” - mówi Waldemar Dyznarowski i dodaje: „A przy tym wydawałoby się, że nasza firma jest firmą niewielką, zatrudniamy bowiem ok. 15 pracowników i produkujemy ok. 60 różnych wyrobów, co nie jest wielką liczbą, niemniej jednak w tych 60 produktach jest łącznie ok. 3 tys. detali, podzespołów i zespołów. Żeby je wszystkie połączyć ze sobą, utworzyć drzewa produktów, siedzieliśmy ponad 4 tygodnie i to nie z firmą wdrażającą, ale sami, jako że mógł to zrobić tylko szef produkcji. Drzewka te liczą sobie po 60, 70, a nawet 100 pozycji, opracowanie ich było więc pracochłonne. Ale dziś jesteśmy z tej pracy zadowoleni”.

PIERWSZE EFEKTY - OSZCZĘDNOŚĆ CZASU

System SAP Business One działa w TERMOT kilka tygodni, ale już są widoczne pierwsze efekty jego wdrożenia. W. Dyznarowski podkreśla: „W tej chwili trudno jest mi całościowo ocenić ten system, jako że używamy go od niedawna. Nie mniej jednak przyniósł nam już określone korzyści - przede wszystkim odciążył pracowników od czynności administracyjnych, od wypełniania różnego rodzaju papierków. Dobrym przykładem jest realizacja zleceń produkcyjnych. Dziś praktycznie robi to jeden człowiek sterujący produkcją, podczas gdy poprzednio zatrudnionych było przy tym 3, a czasami nawet 4 ludzi. Udało się nam więc uwolnić moce produkcyjne pracowników i wykorzystać je do realizacji podstawowych zadań, na przykład do kontroli jakości. A to bez wątpienia jest z korzyścią dla wszystkich”.

Obsługa zleceń produkcyjnych oferowana przez system SAP Business One dla firmy TERMOT jest jedną z najważniejszych funkcjonalności systemu. W. Dyznarowski ocenia: „Bez wątpienia SAP Business One ułatwił nam też rozliczanie pracowników. U nas wdrożony jest system akordowy płac, więc powiązanie ze sobą zlecenia produkcyjnego, pracownika, który je wykonuje, informacji o typie maszyny, na której jest ono realizowane i czasu pracy ułatwia naliczanie wynagrodzeń. Czyli praktycznie realizacja zlecenia załatwiła nam kilka procesów, które do tej pory odbywały się w różnych działach, były wykonywane przez różnych ludzi. Dostęp do tej informacji jest dziś prosty, a był skomplikowany. Wszelkiego typu śledzenie po numerach partii - kto zrobił, co zrobił, na jakiej maszynie zrobił, wykorzystując jaki sprzęt kontrolno-pomiarowy sprawdził było utrudnione. Przeglądanie kartotek papierowych jest zawsze kłopotliwe, a w systemie tym można w każdej chwili zadać pytanie i otrzymać natychmiast odpowiedź na ekranie. Możemy ją przejrzeć, zachować, użyć do tego celu, do którego się jej potrzebowało”.