

Na kołach ERP w świetlaną przyszłość



Zbigniew Sosnowski będzie reprezentował Polskę podczas finału światowego konkursu „Przedsiębiorcy Roku 2004” zorganizowanego pod koniec maja br.

O wdrożeniu systemu iScala w firmie Kross – rozmawia Adam Majczak, MSI

● **Zbigniew Sosnowski**
założyciel,
prezes zarządu
i dyrektor gene-
ralny Kross



Kross jest postrzegany jako firma, która odniosła sukces. Czy początki zapowiadały powodzenie?

– Firma powstała w 1990 roku w Przasnyszu. Na początku był to sklep rowerowy handlujący towarami istniejącego jeszcze wówczas bydgoskiego Rometu. Niezwykle szybko firma rozrosła się i stała dużym odbiorcą hurtowym, z czasem nawet największym partnerem handlowym Rometu. Gdy Romet, źle zarządzany i mało innowacyjny, zaczął tracić rynek, sięgnęliśmy na krótko po import rowerów z Włoch, po czym niemal jednocześnie rozpoczęliśmy import części oraz własny montaż rowerów.

W roku 1996 montownię w Przasnyszu opuściły pierwsze rowery pod naszymi własnymi markami. Było to dowodem ogromnej determinacji, wiary w sukces oraz chęci zaoferowania atrakcyjnego produktu klientom. I tak zostało do dzisiaj: klient jest przez nas postrzegany jako najwyższe dobro. W roku 1999 zdecydowaliśmy się na poważne inwestycje, dzięki którym przekształciliśmy firmę w producenta rowerów. Teraz firma zajmuje się spawaniem i lakierowaniem ram rowerowych, produkuje obręcze i całe koła, dokonuje montażu kompletnego roweru. Zatrudniamy ponad 1000 osób i jesteśmy największym pracodawcą w Przasnyszu. W tej chwili mamy ponad 40% rynku krajowego, co oznacza, iż jesteśmy liderem. Udział eksportu w strukturze sprzedaży wynosi ok. 50%, czyli co drugi rower wyprodukowany w Przasnyszu trafia na eksport. Główne kierunki sprzedaży to: Francja, Wielka Brytania, Niemcy, Szwecja, Holandia, USA, Kanada, Finlandia, Szwajcaria, kraje dawnego Związku Radzieckiego.

Jakie czynniki zdecydowały o powodzeniu?

– Przede wszystkim wizja dalszego rozwoju firmy, konsekwencja, uważna obserwacja

i analiza preferencji i potrzeb klientów i partnerów. Oferować produkty najwyższej jakości, ale dostępne dla możliwie szerokiego grona odbiorców – to od początku misja naszej firmy. Dlatego nasza oferta jest dość zróżnicowana, znajdują się w niej bowiem rowery dla dzieci, dla młodzieży, rowery górskie, wygodne rowery miejskie, rowery trekkingowe oraz bardzo modne na Zachodzie rowery w stylu retro, m.in. produkowany na rynek szwedzki legendarny Kronan. Oferta Kross jest również zróżnicowana pod względem standardu wyposażenia, czyli także pod względem ceny końcowej gotowego produktu. Oprócz najwyższej jakości produktów (zakład ma certyfikat jakości ISO, głównie od audytorów niemieckich) równie ważne dla nas jest zapewnienie klientom najwyższej jakości serwisu posprzedażnego. Zadowolenie naszych klientów jest dla nas najwyższą wartością.

Co chcielibyście osiągnąć w najbliższych latach?

– Zamierzamy pracować nad dalszym rozwojem oferty i umocnieniem pozycji lidera na polskim rynku, jednocześnie działając na rzecz zwiększenia sprzedaży eksportowej aż do osiągnięcia pozycji lidera na rynku europejskim. Pragniemy rozszerzyć eksport na inne kraje. Jesteśmy jednym z największych producentów rowerów w Europie. Planujemy ciągły rozwój, dlatego potrzebne nam były nowoczesne i sprawdzone rozwiązania biznesowe, w tym system zarządzania przedsiębiorstwem wdrożony przez firmę Epicor/iScala.

Jesteśmy teraz bardziej elastyczni, możemy spełnić najbardziej wyszukane oczekiwania klientów. Na potrzeby eksportu wdrożyliśmy system kontroli jakości ISO, dzięki czemu jesteśmy w stanie sprostać najwyższym wymaganiom jakościowym klientów zagranicznych. Kross eksportuje produkty zarówno pod marką własną, jak i pod marką klientów. Realizujemy również indywidualne zamówienia firm i instytucji zainteresowanych zakupem rowerów na potrzeby promocyjne, w tym programy lojalnościowe. □

● **Jarosław Sadkowski**
dyrektor sprzedaży,
w firmie Kross
od 1995 r.



Jakie elementy nowego systemu informatycznego mają kluczowe znaczenie dla efektywności sprzedaży?

– Najbardziej istotną wartością wdrożonego systemu jest swobodny dostęp do informacji, na podstawie których możemy optymalizować np. dostawy, co z kolei ma niebagatelny wpływ na dostępność naszych produktów na rynku. System zapewnia nam m.in. prowadzenie baz danych kontrahentów, przetwarzanie zamówień, obsługę specyficznych zamówień (produkty na żądanie), sterowanie zamówieniami i rozliczeniami indywidualnie dla każdego odbiorcy. Poza tym ułatwia zbieranie zamówień, opracowywanie ofert, wystawianie potwierdzeń dostawy, dokumentów księgowych itd.

Dynamizm, jaki cechuje naszą firmę, wymaga ciągłej adaptacji do zmieniających się potrzeb rynkowych. Narzędziem tej adaptacji jest dla nas wdrożony system iScala. Na podstawie tych informacji podejmujemy strategiczne decyzje.

Jak ocenia pan efekty ekonomiczne wdrożenia systemu?

– Z pewnością warto podkreślić: usprawnienie komunikacji i wsparcie procesów biznesowych. Przy tak ogromnej skali działalności – mamy 4 centra logistyczne i kilkuset krajowych odbiorców, obsługujemy również niemal wszystkie wymagające rynki Europy Zachodniej – kluczowe było wdrożenie systemu, który zapewniłby nam odpowiednią elastyczność i dostęp do istotnych informacji w czasie rzeczywistym. Zintegrowany system jest dla nas podstawą efektywnego funkcjonowania firmy.

Czy wasi partnerzy dostosowali swoje systemy informatyczne?

– iScala jest systemem na tyle elastycznym, że nie w każdym przypadku niezbędne

jest jego wdrożenie, czasem wystarczą inne narzędzia komunikacji, aby odpowiednio skorelować sprzedaż z procesami zaopatrzenia i produkcji. □

● **Wojciech Mielczarski**

dyrektor logistyki i produkcji, w firmie Kross od 2003 r.



Jakie najważniejsze cechy systemu Epicor|Scala braлиście państwo pod uwagę?

– Klasyczne systemy ERP pozwalają integrować działania przedsiębiorstwa na wszystkich szczeblach zarządzania, zapewniając optymalne wykorzystanie zasobów oraz uporządkowanie i przejrzystość procesów wewnętrznych. ERP obejmuje więc wszystkie procesy produkcji i dystrybucji, integruje różne obszary działania przedsiębiorstwa, usprawnia przepływ krytycznych dla jego funkcjonowania informacji i pozwala błyskawicznie odpowiadać na zmiany popytu. W nowoczesnych aplikacjach, takich jak iScala, informacje są uaktualniane w czasie rzeczywistym i dostępne w momencie podejmowania decyzji – co jest niezwykle ważne.

Jakie elementy systemu miały największy wpływ na zmiany w produkcji i dlaczego?

– Z punktu widzenia zaopatrzenia i produkcji najbardziej istotna jest możliwość podejmowania decyzji w czasie rzeczywistym, dzięki czemu wiemy m.in. jaki jest koszt produkcji, możemy ustalić terminarz produkcji, zarządzać zmianami produktów,

prognozować zdolności produkcyjne, kontrolować proces produkcji (m.in. śledzić drogę produktu), rejestrować zakupy. Możemy również automatycznie wygenerować propozycje zakupów na podstawie analizy potrzeb, stanu w magazynie, budżetu, aktualnych umów handlowych, rejestracji wszelkich informacji o zakupach, partiach towarów, rezerwacjach, produkcji i zamówieniach, przeprowadzić analizy zapotrzebowania, wyznaczanie krytycznego poziomu zasobów i zapasów, sterowanie zakupami i rozliczeniami.

Jak ocenia pan efekty wdrożenia od strony produkcji?

– Najważniejsza jest optymalna korelacja procesów produkcji z popytem, co zapewnia uniknięcie nadmiernych zapasów magazynowych i przestojów produkcyjnych. Ważny jest również monitoring postępu produkcji i korekta w czasie rzeczywistym. □

● **Tomasz Zieliński**

szeef działu IT, w firmie Kross od 2001 r.



Dlaczego Kross wybrał system iScala?

– Dynamiczny rozwój firmy sprawił, że wdrożenie zintegrowanego systemu stało się niezbędne. iScala zapewniał nam elastyczność i modułowość wdrożenia. Kross wdrożył większość modułów, należących do nich m.in.: Finanse (księga główna, środki trwałe, kasa podręczna), Logistyka (kontrola stanów magazynowych, partii

towarów, numerów seryjnych, księga zakupów i sprzedaży) i Produkcja (planowanie MRP, produkcja pod zamówienie, koszty rzeczywiste). Ważne dla nas było również, że iScala jest wyposażona w odpowiednie narzędzia, które umożliwiają wymianę danych zarówno wewnątrz systemu, jak i z aplikacjami innych dostawców (iScala Connecting).

Czy wymagało to przystosowania, czy wymiany komponentów IT w firmie?

– Wdrożenie systemu było ważnym momentem w historii firmy. Proces ten wymagał specjalizacji wewnątrz działu IT, czego wynikiem było m.in. podzielenie zespołu na osoby odpowiedzialne za hardware i tzw. analityków problemu, którzy pomagają przekształcać zapotrzebowania poszczególnych działów firmy w konkretne rozwiązania informatyczne.

Czy dalszy rozwój sfery IT planujecie w oparciu o oprogramowanie Epicor|Scala?

– iScala jest zintegrowanym systemem do wspomagania zarządzania firmą i jego wdrożenie było naturalną konsekwencją rozwoju firmy. W przypadku działalności na tak dużą skalę niezbędne jest optymalne wykorzystanie zasobów, a to właśnie gwarantuje wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania. Taki system zapewnia swoje „sterowanie krwiobiegem” firmy, pozwala podejmować decyzje na podstawie rzeczywistych danych. iScala dobrze spełnia swoje funkcje. Z pewnością w przyszłości również wspólnie z konsultantami Epicor|Scala będziemy szukać odpowiednich rozwiązań, które jeszcze bardziej usprawnią funkcjonowanie naszej firmy. □



Paweł Jędrusik, Epicor|Scala Polska

Wdrożenie systemu iScala 2.2 (a wcześniej Scala 5.1) w firmie Kross odbywało się etapami. To typowe dla systemów klasy ERP. Nasi klienci zwykle rozpoczynają „przygodę” ze Scalą od modułów najważniejszych w ich sytuacji biznesowej. W firmie Kross były to: zarządzanie produkcją, logistyka (zakupy, magazyny, sprzedaż) oraz tzw. „finansówka”. W tym czasie wdrożenie to (tzw. pierwotne) nie wymagało od nas zastosowania jakichś szczególnych rozwiązań. Od roku 1999 system był rozwijany i wzbogacany o nowe funkcje, zgodnie z rozwojem firmy. Jednym z ostatnich większych projektów w firmie Kross było wdrożenie modułów, które umożliwiły połączenie specjalistycznego systemu typu „warehouse management” (WMS) innego dostawcy z modułami iScala. Wszystkie operacje wykonywane w magazynie rejestrowane są za pomocą czytników kodów kreskowych i kontrolowane przez oprogramowanie InterMag firmy Q-Soft. Sprzedaż, zakupy,

produkcja kontrolowane są przez Scalę, a niezbędne informacje przekazywane online pomiędzy tymi dwoma systemami za pomocą modułów iScala Connectivity i języka XML.

Technika ta jest urzeczywistnieniem koncepcji systemów klasy ERP II, która w dużym uproszczeniu polegać będzie na tym, iż systemy będą budowane w technice „otwartej” na świat zewnętrzny. Oznacza to, że klient będzie mógł korzystać z różnych aplikacji różnych dostawców i integrować je w jeden spójny system. Z powodu rosnących wymagań użytkowników ważne wydaje się stosunkowo łatwe łączenie poszczególnych modułów pochodzących z systemów różnych dostawców. **iScala Connectivity Solutions**, z których korzysta Kross – to odzwierciedlenie takiej właśnie koncepcji działania.

Kross wykorzystuje również moduł **iScala Developer**, który zapewnia klientowi samodzielne przygotowanie modyfikacji systemu iScala – wykorzystuje język VBA i umożliwia bezpieczne zmiany w systemie Scala. Bezpieczne, gdyż nie ingerują bezpośrednio w kod źródłowy oprogramowania iScala. W każdym momencie daną modyfikację można odłączyć, a trzon systemu ERP będzie pracował bez problemów. Ten sposób modyfikowania funkcjonalności iScali jest dużo bezpieczniejszy niż bezpośrednia ingerencja użytkowników (bądź firm trzecich w stosunku do producenta) w kod źródłowy oprogramowania. □