

# IT w... świecie urody

O sukcesie rynkowym decyduje duża różnorodność wyrobów, elastyczność wytwarzania oraz krótki czas realizacji zamówienia. W spełnieniu tych warunków może pomóc system IT

**Elżbieta Jaworska, MSI Polska**

**F**irma **Panda Trzebnica sp. z o.o.** jest przykładem nowoczesnego przedsiębiorstwa, dla którego system ERP stał się ważnym narzędziem wykorzystywanym do sprawnego zarządzania i wspomagania podejmowania decyzji na szczeblu operacyjnym, taktycznym i strategicznym.

Panda Trzebnica sp. z o.o. powstała w 1989 r. Jest producentem nowoczesnych mebli oraz dostawcą kompleksowego wyposażenia dla salonów fryzjerskich i kosmetycznych. Firma posiada certyfikat jakości

ISO 9001, który gwarantuje nie tylko wysoką jakość produktów, ale także stale doskonałą obsługę klienta. Oferta firmy w trzech odrębnych liniach: Exclusive, Business i Economic dostosowana jest do różnych możliwości finansowych klientów.

Dzięki atrakcyjnemu wzornictwu, rozbudowie poszczególnych działów produkcyjnych oraz stosowaniu nowoczesnej technologii Panda należy do czołówki polskich producentów branżowych oraz rozwija eksport swoich wyrobów do krajów europejskich i na inne kontynenty. Poza zakładami produkcyjnymi Panda posiada specjalistyczną hurtownię oraz sklepy detaliczne i sieć

przedstawicieli handlowych. Firma ma w dorobku wiele nagród, w tym 6 Złotych Medali MTP Poznań, Gazetę Biznesu, Certyfikat Marszałka Województwa Dolnośląskiego, Certyfikat Najwyższej Jakości oraz wdrożony system zarządzania jakością zgodny z ISO 9001:2001.

## Bez IT ani rusz

Wymogi rynku w stosunku do firm produkujących wyposażenie dla salonów fryzjer-

## Korzyści z wdrożenia

- Usystematyzowanie i znaczące zmniejszenie indeksów wyrobowych (zaawansowany konfigurator).
- Usprawnienie obsługi kartoteki indeksów (klasyfikator indeksów).
- Automatyzacja rejestracji wielotysięcznych operacji obrotu magazynowego (automatyczne dokumenty magazynowe).
- Rejestracja wykonanych operacji bezpośrednio przez pracowników na hali produkcyjnej (czytniki kodów kreskowych).
- Nadzór nad operacjami zagrażającymi terminowości i jakości produkcji (system alertów).
- Poprawa płynności, terminowości oraz kompletności dostaw.
- Znaczna redukcja kosztów produkcji.
- Ograniczenie zbędnej dokumentacji papierowej.
- Pełna informacja online o wszystkich procesach zachodzących w firmie.
- Umożliwienie odbiorcom hurtowym samodzielnego uruchamiania zleceń produkcyjnych, śledzenia statusu złożonych zamówień i momentu zakończenia realizacji procesu produkcji.
- Zapewnienie klientom obserwowania online wszystkich przeprowadzonych transakcji w wymiarze historycznym.





## Okiem właściciela



**Krzysztof Pop**  
właściciel firmy  
Panda Trzebnica sp. z o.o.

Wdrożenie systemu informacyjnego klasy ERP w firmie Panda Trzebnica sp. z o.o. było poprzedzone gruntowną analizą rynku dostawców tego typu oprogramowania i oceną rentowności oraz efektywności takiego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Jednym z kluczowych elementów, które spowodowały wybór oprogramowania Rekord.ERP, był akcent na procesy produkcyjne i dobre referencje oraz doświadczenie zespołu wdrożeniowego firmy Rekord w realizacjach SIz w innych przedsiębiorstwach produkcyjnych.

Pierwszym etapem wdrożenia było tytaniczne zadanie związane z budową kartotek indeksów materiałowych, które w firmie Panda obejmowały ogromne ilości różnorodnych grup materiałów, a następnie komponentów i półwyrobów. Aby nie obciążać tego typu pracą kadry kierowniczej, zatrudniono z dobrym skutkiem studentów politechniki, którzy nabyli doświadczenie wykorzystali w swoich pracach dyplomowych.

Następnym problemem do rozwiązania, który wymagał rozsądnych rozwiązań organizacyjnych, był problem rejestracji wielotysięcznych operacji rozchodów i przychodów wewnętrznych materiałów i półwyrobów. Z pomocą zespołu wdrożeniowego firmy Rekord problem udało się rozwiązać dzięki zastosowaniu skanerów kodów kreskowych. Umożliwiły one jednoczesną realizację dwóch operacji: generowanie dokumentów RW i PW oraz rozliczanie nakładu pracy – tzw. bankomaty (rejestracja operacji halowych).

W tym czasie zrezygnowano z magazynów wydzielonych, przesunięto wszystkie materiały i zapasy na ogólny magazyn wydzielony z przydzieleniem odpowiedzialności materialnej poszczególnym grupom pracowników. System rejestracji halowej z wykorzystaniem skanerów tzw. bankomatów stał się więc kluczowym elementem poprawnego rozliczania materiałowego produkcji i nakładów pracy. Tego typu rozwiązanie już we wczesnym okresie wdrożenia umożliwiło znaczną redukcję części kosztów ogólnych produkcji.

Ze względu na specyfikę branży niszowej oraz nacisk na terminowość i kompletność realizacji zamówień wykorzystano w Pandzie system alertów. Rozwiązanie to umożliwiło nadzór nad operacjami, które decydowały o końcowej kompletności i terminowej realizacji większości zleceń, a tym samym uzyskanie przewagi konkurencyjnej w reprezentowanej branży.

Implementacja następnych elementów wpływających na sukces rynkowy firmy – analizy MRP oraz harmonogramowania produkcji – poprawiła znacznie płynność zaopatrzenia oraz wspomnianą wcześniej terminowość i kompletność dostaw.

Dość sprawnie, profesjonalnie przeprowadzony proces wdrażania modułów produkcyjnych (TPP, Zamówienia Obce, Zamówienia Własne, Logistyka, SKJ) zmotywował zespół wdrożeniowy do podjęcia następnych działań doskonalących w postaci wykorzystania SIz do redukcji zbędnej dokumentacji papierowej istniejącej w SZJ wg ISO 9001. Podjęto rów-

nież działania związane z wdrożeniem modułu płacowo-kadrowego oraz modułu finansowego, a w obszarze sprzedaży CRM.

Zamknięcie tego etapu wdrożenia uruchomieniem systemu LIDER umożliwiło zdobywanie online pełnej informacji o wszystkich procesach zachodzących w firmie z dodatkowym efektem mobilności użytkowników. Oznaczało to w końcu uwolnienie się od konieczności stałego przebywania w firmie oraz skuteczny nadzór właścicielski z wykorzystaniem mobilnego Internetu.

Dzięki wprowadzeniu opcji konfiguracji wyrobów z możliwością wykorzystania wielu zmiennych zwiększono poziom konkurencyjności, ale... pojawił się nowy problem. Nastąpiły zawirowania w przepływie informacji w procesie uruchamiania zleceń produkcyjnych i związane z tym turbulencje wynikające z pojawiających się błędów. Aby uniknąć strat spowodowanych takimi pomyłkami, dział sprzedaży podjęło inicjatywę potwierdzania przyjęcia zamówień, co oczywiście wiązało się z dużymi nakładami dodatkowej pracy. W tym właśnie okresie pojawił się nowy produkt firmy Rekord – moduł e-Sprzedaż.

Firma Panda jako pierwsza zdecydowała się wdrożyć ten moduł. Umożliwił on odbiorcom hurtowym jej produktów samodzielne uruchamianie zleceń produkcyjnych, śledzenie statusu uruchomionych zamówień i momentu zakończenia realizacji procesu produkcji. Moduł e-Sprzedaż zapewnił także klientom firmy Panda obserwowanie online wszystkich przeprowadzonych transakcji i złożonych zamówień w wymiarze historycznym.

Dział sprzedaży został natomiast automatycznie uwolniony od pracochłonnych czynności uruchamiania i potwierdzania zamówień klientów, co znacznie poprawiło efektywność jego pracy. Uwolniony czas można było poświęcić na działania związane z budowaniem sieci sprzedaży.

Następnym dużym wyzwaniem było objęcie informatyzacją oddziałów detalicznych Pandy, umiejscowionych w różnych rejonach kraju. Pierwszą, niestety nieudaną, próbą integracji oddziałów detalicznych z systemem firmy Rekord był zakup oprogramowania do obsługi sprzedaży mobilnej z opcją sprzedaży stacjonarnej od innego dostawcy oprogramowania. Wspomniana firma podjęła się stworzyć i dostosować do potrzeb Pandy zmodyfikowane oprogramowanie sprzedaży mobilnej z możliwością zastosowania w stacjonarnej sprzedaży detalicznej (konieczność rozbudowy istniejącego systemu m.in. o współpracę z kasami fiskalnymi oraz gospodarkę materiałową). Jasno określona specyfikacja wymagań funkcjonalnych ze strony Pandy i integracyjnych ze strony firmy Rekord spowodowały, że firma informatyczna w końcowym etapie pracy nad oprogramowaniem zrezygnowała z realizacji tego zlecenia, a dla Pandy wpłacone zaliczki w ostatecznym rozliczeniu stanowiły de facto koszt zatopiony.

W związku z tym podjęto odważną decyzję o włączeniu oddziałów detalicznych do systemu Rekord.ERP przez łącza internetowe o zwiększonej przepustowości.

Operacja ta umożliwiła pracę online na serwerze Pandy wszystkich wydziałów i oddziałów regionalnych, bez żadnych zawirowań związanych z integracją z innym niezwalidowanym systemem. Zintegrowanie oddziałów detalicznych z Rekord.ERP umożliwia dalszy rozwój obszaru sprzedaży detalicznej poprzez wykorzystanie wielu funkcji systemu.

Rozwiązanie okazało się skuteczne, a pełna integracja SIz złożonego i skomplikowanego przedsiębiorstwa, jakim jest firma Panda, należy uznać za sukces obu firm. System Rekord.ERP w połączeniu z nowatorskimi rozwiązaniami organizacyjnymi firmy Panda daje dziś z jednej strony nieograniczone możliwości rozwoju firmy, a z drugiej zapewnia nadzorowi właścielskiemu obserwację syntetycznego obrazu całej złożonej struktury w osobistym laptopie.

## Okiem wdrażającego



**Mariusz Tomza**  
specjalista ds. wdrożeń  
Rekord SI

Już na etapie studium wdrożeniowego, które umożliwiło nam wnikliwe zapoznanie się ze specyfiką firmy Panda oraz jej potrzebami i oczekiwaniami, wiedzieliśmy, że konieczne będzie dostosowanie wielu obszarów systemu do wysokich wymagań użytkownika. Wdrożenie miało charakter nieszablonowy.

Posiadając jednak odpowiedni zespół programistów i wdrożeniowców, wypracowane wspólnie z kontrahentem rozwiązania sukcesywnie wprowadzaliśmy w życie.

Zarówno w procesie przygotowawczym, jak i później wykonawczym firma Rekord była wspierana przez partnera – spółkę Converse. Wsparcie merytoryczne oraz – w późniejszym okresie – operacyjne udzielone przez firmę Converse znacznie przyczyniło się do powodzenia projektu.

Wdrożenie to proces długotrwały. Największym zagrożeniem były liczne zmiany zachodzące podczas jego realizacji. Dotyczyły one zarówno poszczególnych funkcji systemu, jak i priorytetów ich wdrażania.

To, co wydawało się największym zagrożeniem dla projektu, w efekcie wzbogaciło nasz produkt o nowe rozwiązania, głównie w sferze konfiguracji rozbudowanego produktu oraz rozwiązań internetowych.

Prezentowane rozwiązania, zastosowane po raz pierwszy w firmie Panda, są obecnie rozwijane i znajdują zastosowanie u innych klientów.

Z pewnością istnieją jeszcze duże rezerwy w wykorzystaniu dostępnych funkcji systemu ERP. Mamy jednak świadomość, że narzędzia informatyczne wymagają ciągłego rozwoju i jesteśmy na to przygotowani.

zarządzania przedsiębiorstwem – ERP. W przypadku takiego profilu produkcji o powodzeniu wdrożenia systemu ERP zdecydowało wprowadzenie na etapie przygotowania projektu zamienników materiałowych i konfigurowalności produktów. Takie podejście wpłynęło na wzrost wydajności procesów biznesowych w dziale sprzedaży ze względu na możliwość szybkiej i indywidualnej konfiguracji wariantów wyrobu dla każdego klienta.

### Ekspresowe tempo

Wdrożenie systemu ERP w firmie Panda Trzebnica sp. z o.o. rozpoczęło się w czerwcu 2004 r. Wybrano system Rekord.ERP oferowany przez firmę **Rekord Systemy Informatyczne** z Bielska-Białej.

Duża różnorodność pozytywnie stymuluje rynek, ale jest utrapieniem dla działów produkcyjnych. Im większe serie produkcyjne, tym lepsze możliwości zwiększania wydajności systemu produkcyjnego. Dlatego wspólnie opracowano modułowy model struktury wyrobów, w którym występują surowe, powtarzalne elementy. W ten sposób możliwa jest agregacja powtarzalnych podzespołów z krótkich serii różnorodnych wyrobów.

Wdrożeniem systemu Rekord.ERP objęto całe przedsiębiorstwo, które obok działalności produkcyjnej prowadzi również hur-

skich i kosmetycznych są bardzo wysokie, szczególnie w zakresie terminowości i kompletności dostaw.

Ze względu na dużą konkurencję przedsiębiorstwa tej branży muszą realizować wielosortymentową, a jednocześnie krótkoseryjną lub jednostkową produkcję na zlecenie.

O sukcesie rynkowym decyduje duża różnorodność wyrobów, elastyczność wytwarzania oraz krótki czas realizacji zamówienia.

Poszczególne produkty firmy Panda, fotele, myjnie, kanapy, regały itd., mogą występować w tysiącach wariantów – ze względu na rodzaj i kolor obicia (różnorodne wybarwienia skóry, skaju i weluru), rodzaj elementów drewnianych (płyty, okleiny, np. buk, olcha, mahoń) i wyposażenie dodatkowe. Do tak szerokiego asortymentu dochodzą również zamówienia o

charakterze jednostkowym na indywidualne zlecenie.

Aby usprawnić wszystkie neuralgiczne procesy, zarząd firmy podjął decyzję o zakupie zintegrowanego systemu do







## Zakres wdrożenia Rekord.ERP

- Produkcja: Techniczne Przygotowanie Produkcji (TPP), Sterowanie Produkcją, Rejestracja Produkcji, Rozliczenie Produkcji
- Logistyka: Zamówienia Własne, Magazyn, System Zarządzania Jakością (SKJ)
- Sprzedaż: Zamówienia Obce, Faktura, Magazyn Wyrobów Gotowych, Kasa
- Systemy Finansowo-Księgowe
- Systemy Zarządzania Zasobami Ludzkimi
- eCRM – internetowy system analiz handlowych i zarządzania relacjami z klientami
- eSprzedaż – internetowy system obsługi sprzedaży
- ALERT – system ostrzegania i informowania o zdefiniowanych przez użytkownika zdarzeniach
- LIDER – internetowy system informowania kierownictwa

ową sprzedaż kosmetyków i akcesoriów dla salonów fryzjerskich i kosmetycznych, a w następnym etapie – oddziały sprzedaży detalicznej. Obok działów operacyjnych, takich jak konstrukcja, technologia, sprzedaż, produkcja oraz logistyka, wdrożenie objęło obszary administracyjne, czyli: finanse i księgowość, kadry i płace, środki trwałe oraz kasę. Implementacja systemu nastąpiła w ekspresowym tempie 6 miesięcy

(produktywny start miał miejsce 1 stycznia 2005 r.). O sukcesie wdrożenia świadczy fakt, że praktycznie od początku eksploatacji system Rekord.ERP wspomagał procesy planowania i sterowania produkcją.

W 2006 r. firma Panda zdecydowała się na wdrożenie modułu e-Sprzedaż firmy Rekord, wykorzystując konfigurator produktów. Obsługa zleceń przez Internet na początku dotyczyła przedsiębiorstw zagranicznych, ale bardzo szybko przekonali się do niej również inni klienci firmy Panda.

### Sukces ma wielu ojców

Sukces wdrożenia systemu Rekord.ERP w przedsiębiorstwie Panda jest w dużym stopniu zasługą użytkowników kluczowych. W obszarze produkcji za implementację systemu odpowiadał dyrektor produkcji Arkadiusz Cegła, zaś w obszarze sprzedaży – dyrektor Andrzej Pudło. To oni przygotowali model wdrożenia wspólnie z kierownikiem projektu, dr. Sławomirem Kłosem (szefem spółki **Converse** z Zielonej Góry – autoryzowanego dystrybutora firmy Rekord SI), odpowiedzialnym za wdrożenie z ramienia producenta oprogramowania.

Rola kierownika projektu nie ograniczyła się do prowadzenia szkoleń i adaptacji

## PROFIL

<b>Użytkownik:</b>	Panda Trzebnica sp z o.o.
<b>Branża:</b>	produkcja wyposażenia dla salonów fryzjerskich i kosmetycznych
<b>System IT:</b>	Rekord.ERP
<b>Dostawca:</b>	Rekord SI, Converse
<b>Termin realizacji projektu:</b>	od 2004 r. do dziś

systemu na potrzeby firmy Panda. Koncentrował się on na przebudowie kluczowych procesów biznesowych przedsiębiorstwa i struktury produktów. Ważna okazała się także determinacja prezesa zarządu firmy Panda, Krzysztofa Popa, i jego wsparcie również w trakcie występowania problemów związanych z wdrożeniem systemu ERP. Kierownictwo firmy Panda bardzo szybko zaczęło wykorzystywać zestawienia modułu LIDER do efektywnego zarządzania przedsiębiorstwem, a modułu alertów – do szybkiego reagowania na zakłócenia występujące w przebiegu procesów biznesowych. □



**Finezyjne, przyciągające wzrok, wygodne, a przede wszystkim... niezbędne w salonach piękności, gabinetach kosmetycznych, zakładach fryzjerskich**