



Case Study:

# AST



## OD CHAOSU DO PEŁNEJ KONTROLI

Czy niewielkiej firmie świadczącej usługi cięcia i gięcia stali opłacała się inwestycja rozbudowy systemu CAD/CAM o zaawansowane moduły systemu ERP? Okazuje się, że nawet nieduża firma może znacząco poprawić swoją efektywność, usprawniając przepływ informacji, przyspieszając proces wyceny i do minimum ograniczając liczbę dokumentów w obiegu... A przy okazji znacznie zmniejszyć ilość odpadów.

**Wydawałoby się, że pracę w 13-osobowej firmie nietrudno jest zorganizować – w końcu firma AST z Mikołowa to niewielkie przedsiębiorstwo produkcyjno-usługowe, którego główny zakres działalności to usługi cięcia i gięcia blach stalowych.**

lantek



## | Case Study

**Michał Jarczyk, z firmy AST:**

“W naszej firmie problemem było zawsze zapanowanie nad dokumentacją. Układanie zleceń w folderach, papierowy obieg dokumentów, sprawdzanie zlecenia na rysunkach, wydrukach, to naprawdę nie najlepsze rozwiązanie... Nie raz dochodziło już do sytuacji, w której nagle przypomniałem sobie, że fakturę dla klienta miałem wystawić już dobre dwa tygodnie temu. Niestety, tak bywa przy usługach”



W parku maszynowym firmy można jednak znaleźć nowoczesne maszyny do cięcia laserem 4 kW, urządzenia do cięcia plazmowego, za pomocą strumienia wody, a także zaawansowaną prasę krawędziową. Wysoka jakość usług sprawia, że przedsiębiorstwo nie narzeka na brak zleceń. Pracę w firmie AST już od dawna ułatwiało oprogramowanie CAD/CAM Lantek Expert, ale za zarządzanie zleceniami odpowiedzialne były kartka papieru i prosty program biurowy. A gdy rośnie liczba klientów i ich zamówień, to zdecydowanie za mało, by praca przebiegała sprawnie.

Właściciele firmy AST chcieli ją rozwijać, ale dosłownie tonęli w papierach, które potrafiły poważnie spowolnić pracę i negatywnie wpływały na efektywność całego przedsiębiorstwa. Niezbędne stało się rozwiązanie, które ułatwi śledzenie zleceń i przepływ informacji między biurem, a produkcją. – To był dla naszej firmy bardzo poważny problem. Przychodziły zamówienia, nad którymi nie umieliśmy zapanować. Część zleceń spisywaliśmy w Excelu, część na kartkach, zarządzanie nimi sprowadzało się do wypełniania kilkunastostronicowego zeszytu i kartek na tablicy korkowej – tak dzisiaj Michał Jarczyk wspomina sytuację, która jeszcze niedawno panowała w firmie. Jedno zamówienie to kilka różnych grubości blach, kilka programów, maszyn. Za każdym razem trzeba było sprawdzić, czy operator się nie pomylił, czy nie pominął jakiegoś detalu. Przydzielanie zleceń do maszyn, detali do odpowiedniego klienta, wysyłka – wszystko wymagało wielokrotnego wzajemnego sprawdzania przez kilka osób, zazwyczaj 4, a nawet 5. Cały proces był bardzo czasochłonny, wymagający zaangażowania i uwagi. Kolejne problemy zaczynały się już po realizacji zamówienia. – Na koniec trzeba było wracać do zeszytu, żeby wystawić fakturę. Spisywaliśmy ilość zużytej blachy, czasy pracy, liczbę detali poddawanych dodatkowej obróbce itp. W sumie w miesiącu traciłem średnio 3 dni robocze na zwykłą „robotę papierkową” – wyliczał Jarczyk.

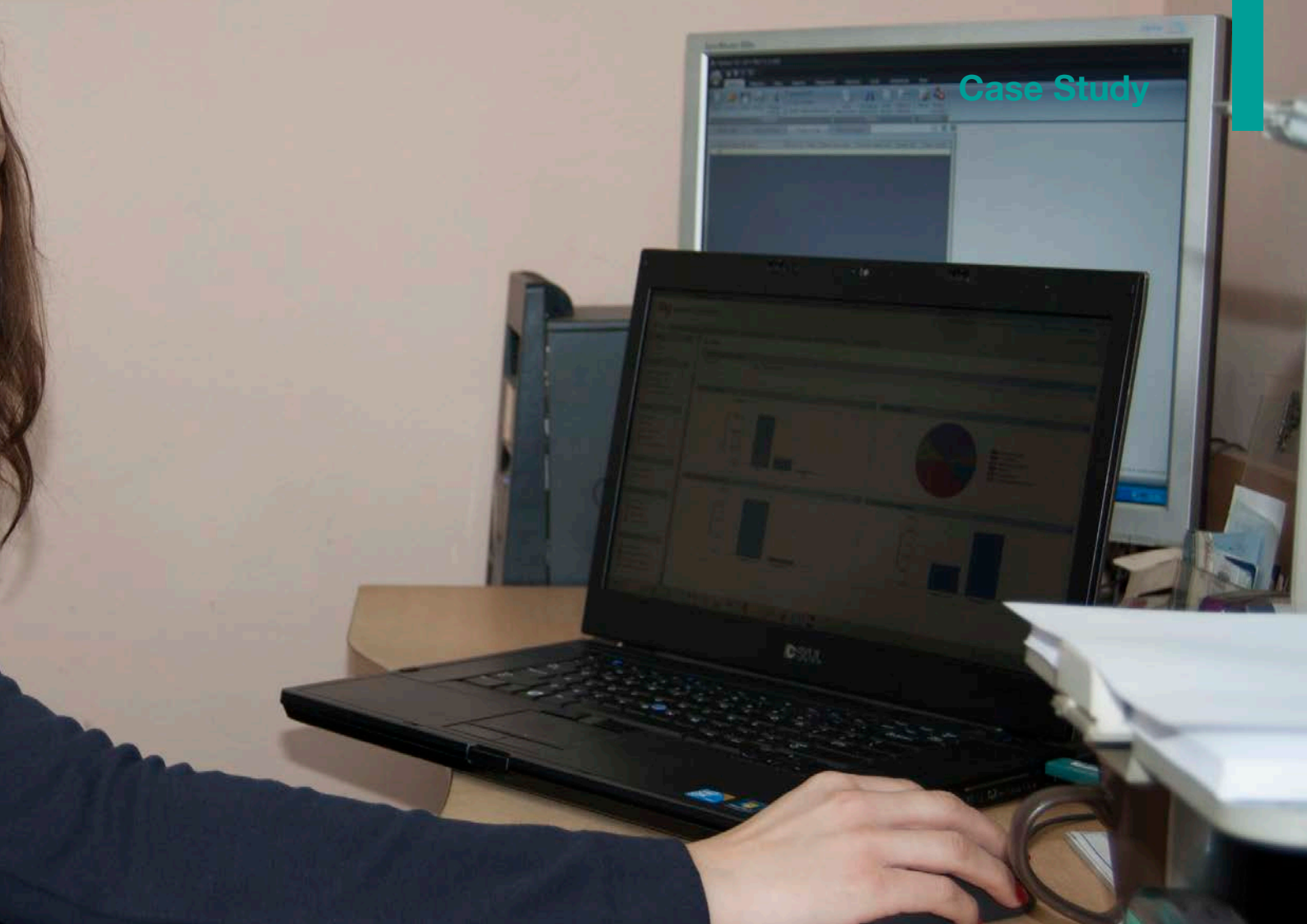
Obecnie przygotowywanie wycen i faktur zajmuje Jarczykowi nie 3 dni, a około 1 godziny. Klienci otrzymują wyceny w ciągu kilku minut od wystania zapytania. Faktury są wystawiane – w zależności od potrzeb – całościowo lub częściowo. Liczba papierów w obiegu spadła do minimum, ponieważ wszystkie rozliczenia mogą być prowadzone za pomocą komputera, tabletu lub telefonu. Firma AST rozpoczęła też pracę w systemie trzymianowym. Wszystko to krótko po wdrożeniu oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwem Lantek Integra.

Wdrożenie takiego systemu odbywa się przy ścisłej współpracy z klientem i biorąc pod uwagę charakter jego przedsiębiorstwa oraz zakres procesów, które chcemy kontrolować, między innymi: sprzedaż, produkcję, zakupy, magazyn. System jest oparty o najnowocześniejsze technologie, m.in. interfejs webowy, co obniża koszty instalacji i serwisu oraz umożliwia pracę z dowolnego urządzenia i miejsca.

W firmie AST wdrożona została specjalna wersja dedykowana centrom serwisowym i podwykonawcom – Lantek Integra Advanced. Podstawowym jej zadaniem jest profesjonalne i kompleksowe zarządzanie całym systemem wycen, sprzedażą i integracją z procesami produkcji. Każda wycena powstaje z uwzględnieniem aktualnego stanu magazynowego, obciążenia maszyn i ich technologii, a wszystko to w kilka minut i z każdego miejsca na świecie. Stworzonej wycenie automatycznie przypisywany jest odpowiedni status ułatwiający zarządzanie działem handlowym i podwyższający standard relacji z klientem. Można ją dowolnie edytować, przyznawać rabaty, zmieniać marże, oraz definiować szereg kluczowych parametrów. Po zaakceptowaniu wycena automatycznie staje się zleceniem produkcyjnym, którego losy i stan wykonania można śledzić w systemie.



Case Study







Co najbardziej ułatwiło pracę? Przede wszystkim możliwość łatwego tworzenia raportów.

– Siadam do komputera, wpisuję nazwę klienta i już po chwili widzę całą historię naszej współpracy z wybranego okresu: liczbę zamówień, kwoty, rodzaj detali i ich ilość. Wiem, które zlecenie już się zakończyło, jaka część została zrealizowana dzisiaj, a na które detale klient będzie musiał poczekać do jutra. Mogę na tej podstawie planować pracę i dostawy. Razem z klientem decydujemy, w którym momencie wystawić fakturę, czy trzeba ją wydrukować czy wystarczy wysłać e-mailem. Wszystko to w ramach jednego programu – tłumaczy Jarczyk.

Przykładowo, klient poprosi o podanie pełnego raportu zleceń z ostatniego miesiąca. Szybkie sprawdzenie, wyeksportowanie danych do jednego pliku pdf, gdzie klient ma przejrzeć rozpisane wszystkie wypatki, numery projektów, kwoty, pełne zestawienia. Bez Lantek Integra trzeba było każde zlecenie wyciągnąć osobno, zrobić osobny pdf. To było bardzo pracochłonne.

System wdrożono 1 lipca 2014 roku, samo wdrożenie trwało tydzień i było poprzedzone profesjonalną analizą przedwdrożeniową Lantek. Jarczyk już teraz zauważa wymierne zyski z inwestycji. System umożliwia dowolną konfigurację wycen dla klienta, automatycznie uwzględniając przy wycenie wszystkie założenia. Pozwala to na bardzo precyzyjne i w pełni zautomatyzowane skonfigurowanie ceny każdego detalu. Kolejnym poważnym ułatwieniem jest łatwość zarządzania grupami zleceń.

– Kiedyś przy jednym arkuszu blachy, gdy cięliśmy z niego detale dla, powiedzmy, 3 klientów, łatwo było o błąd. Obecnie nie ma tego problemu. Możemy rozkładać detale z kilku zamówień na całym arkuszu bardzo sprawnie i z uwzględnieniem kluczowych cech, jak gatunek materiału, grubość, maszyna, numer zamówienia czy termin wymaganej dostawy. Ilość odpadów spadła praktycznie do zera! To oczywiście również wymierny zysk finansowy – relacjonuje Jarczyk.

Zyskuje się pieniądze i czas. Zdecydowanie skróciły się czasy przygotowania programów. Oszczędzamy też choćby papier, wcześniej generowaliśmy przynajmniej 3 razy więcej wydruków.

Kiedyś, gdy mieliśmy pewną liczbę zleceń, operator dostawał plik kartek i sam decydował, jak dobrać zlecenia do blach tak, żeby zoptymalizować cięcie. Program Lantek Expert oczywiście umożliwił optymalizację układu wybranych detali na arkuszu, ale decyzję o tym, które detale na tym arkuszu się znajdują, podejmował już sam operator. Teraz operator dostaje jedną listę, precyzującą, które detale będą cięte, który detal jest z którego zlecenia. Przy załadunku na palety może sobie z tej listy wszystko szybko i łatwo porozdzielać. Pracuje szybciej i wydajniej – wyjaśnia Jarczyk.

Rozwiązanie Lantek Integra umożliwiło również firmie AST przejście z systemu dwuzmianowego na trzymianowy.

-Maszyny pracują bez przerwy, dzień i noc. Bez dobrego zarządzania zleceniami byłoby to niemożliwe. Nie umielibyśmy skontrolować, jaka praca została wykonana w nocy. Teraz, gdy klient dzwoni rano i pyta, jaka część zlecenia jest zrealizowana, czy konkretny detal został już wycięty, to wystarczy chwila, żeby sprawdzić, czy zrobiła to nocna zmiana – oni odznaczają, które zlecenia zostały wykonane – tłumaczy Jarczyk.

Lantek Integra pozwala uprościć procedury w pracy, a jeśli ich nie ma, takie procedury wypracować i wdrożyć.

- Obecnie nie wyobrażam sobie już pracy bez systemu Lantek Integra. Naprawdę. Oczywiście, trzeba było przyzwycząić się do zmiany sposobu pracy, nauczyć nowych rzeczy, ale wdrożenie to same korzyści: dla mnie, dla pracowników, dla klientów. Dla firmy usługowej, takiej jak nasza, to najlepsze możliwe rozwiązanie – podsumowuje Jarczyk.

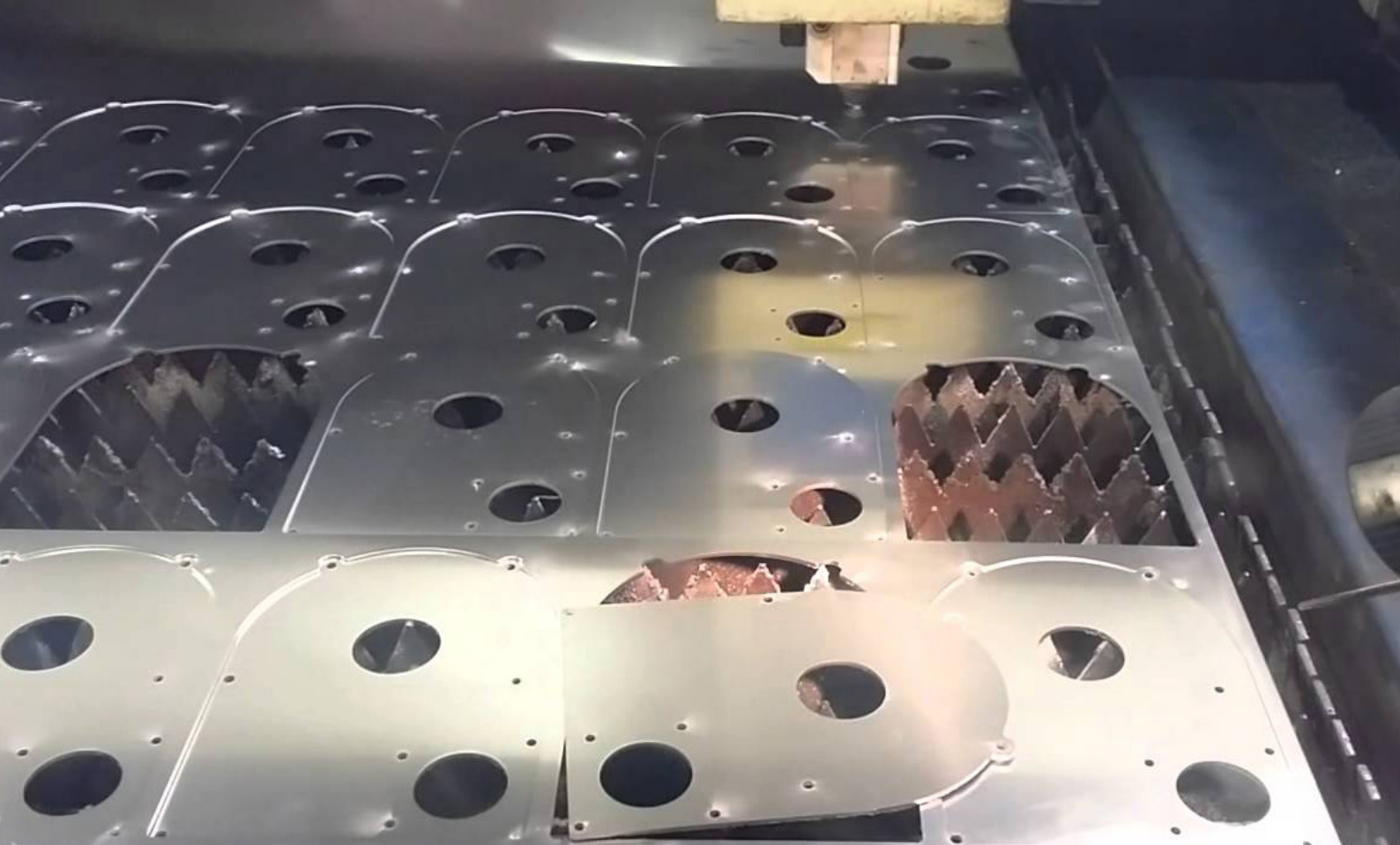




# Case Study

TRUMPF





## ARKUSZ INFORMACYJNY

NAZWA FIRMY	AST
AKTYWNOŚĆ/SEKTOR PRZEMYSŁOWY	Cięcie usługowe, podwykonawstwo
LANTEK ROZWIĄZANIA	CAD/CAM 2D ERP
LICENCJE	4 Lantek Expert 1 Lantek Manager 1 Lantek Integra Advanced
MASZYNY	Technologie: Laser, Woda, Tlen, Plazma Producenci: Trumpf, Bystronic, AST