



Case Study:


EKOINSTAL



KOLEJNY KROK W
DRODZE DO SUKCESU
EKOINSTAL
HOLDING WDRAŻA
OPROGRAMOWANIE
LANTEK

Automatyzacja procesu kontroli realizacji zamówień może realnie przyczynić się do zwiększenia mocy przerobowych firmy, a tym samym do przyjmowania większej liczby zleceń. Przekonała się o tym firma Ekoinstal ze Świętochłowic, która ma za sobą udane wdrożenie szerokiego zakresu oprogramowania Lantek.

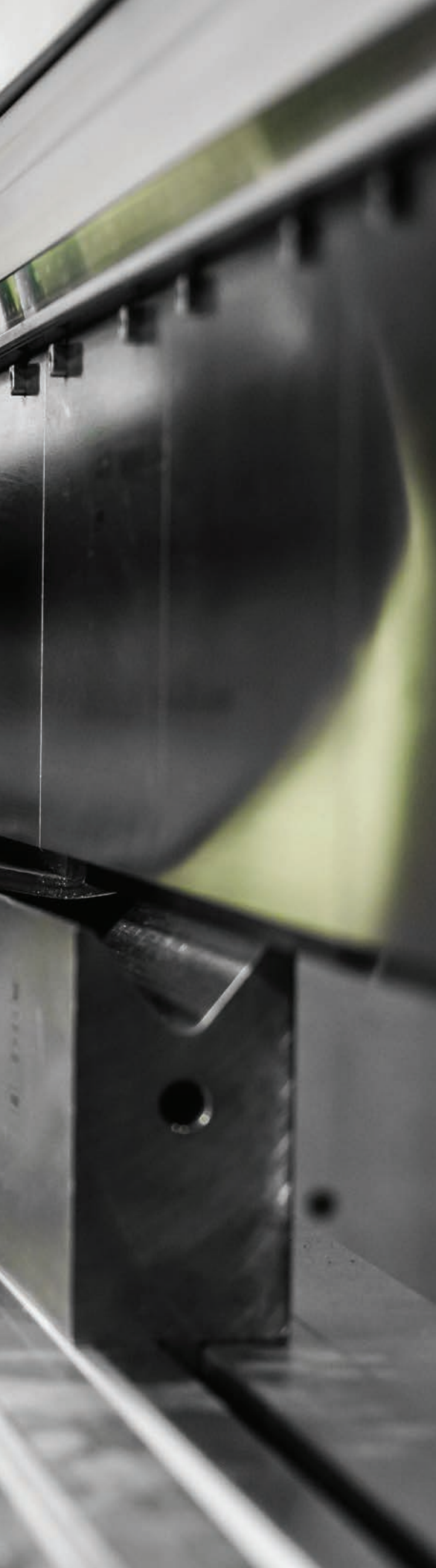
lantek



| Case Study

Sebastian Świerczyński,
dyrektor produkcji i gospodarki magazynowej
w firmie Ekoinstal Holding, dodaje:

“Firm jest coraz więcej, dlatego trzeba się
czymś wyróżniać. Nie zawsze tym kluczowym
czynnikiem jest cena, ważne pozostają jakość,
a także szybki termin realizacji zamówienia.
Wdrożony system ułatwia nam osiągnięcie tego
celu.”



Ekoinstal jest czołowym dystrybutorem wyrobów hutniczych w Polsce. Stała oferta firmy obejmuje kompleksową dostawę wyrobów walcowanych polskich i zagranicznych producentów stali. Wiodącym asortymentem są blachy stalowe z zakresu 0,5 mm do 150 mm (80%). Pozostały asortyment to profile, kątowniki, płaskowniki, pręty żebrowane i gładkie, walcówka oraz rury.

W 27-letniej tradycji rodzinnej firmy ze Świętochłowic pojawiło się wiele przełomowych momentów, wśród których dwa zasługują na szczególną uwagę. W 2010 roku oddano do użytku nową halę produkcyjno-magazynową, którą wyposażono w linię do cięcia plazmowo-gazowego Messer, linię do cięcia poprzecznego blach z kręgu oraz linię do konserwacji stali. Tak powstał Ekoinstal Stal Serwis Centrum, który w 2016 roku jeszcze poszerzył swoją ofertę o cięcie laserowe, wykonywane na urządzeniach Trumpf oraz o precyzyjne gięcie na prasie krawędziowej LVD. Holding wciąż pracuje nad dynamicznym rozwojem, stawiając z jednej strony na młoda i profesjonalną kadrę, a z drugiej na informatyzację przedsiębiorstwa i automatyzację procesów firmy.

– Interesuje nas ciągły rozwój, ponieważ chcemy utrzymać się w czołówce firm z branży przetwórstwa stalowego, które dostarczają półprodukty o coraz większym zaawansowaniu technologicznym. Rozwój ten nie byłby możliwy, gdyby nie inwestycje w park maszynowy oraz dedykowane specyficie naszej pracy oprogramowanie – przekonuje Jakub Klusko, wiceprezes zarządu firmy Ekoinstal Holding.

Kontrola procesu

Współpraca Ekoinstalu z Lantekiem zaczęła się w 2010 roku, kiedy to zakupiono pierwsze maszyny do wypalania plazmowo-gazowego. Zakres wykorzystania systemu ograniczał się wtedy wyłącznie do programowania urządzeń, a decyzja o jego zwiększeniu pokryła się z działaniami inwestycyjnymi firmy z zeszłego roku, które obejmowały zakup lasera Trumpfa i prasy krawędziowej LVD. Przed dostawcą softu zostało postawione jasno określone zadanie: kontrola procesu od stworzenia oferty do wysyłki.

Zakres wdrożenia był znaczący. Rozbudowany został bowiem program Lantek Expert dedykowany do nestingu, który już wcześniej funkcjonował w firmie. Zainstalowano system Lantek Integra, pozwalający na zarządzanie firmą od strony handlowej, Lantek Manager do zarządzania produkcją oraz wspomagający go Lantek Vos, służący do komunikacji biura z halą produkcyjną, w celu pozyskiwania danych z produkcji. Niewątpliwą zaletą dla inwestora był fakt, że oprogramowanie z powodzeniem potrafi obsługiwać wiele maszyn różnych producentów.

Jak przekonuje Damian Olszowski, kierownik działu sprzedaży Lantek Polska, system został uszyty na miarę. – Cały proces rozpoczęliśmy od analizy przedwdrożeniowej, wstuchaliśmy się w potrzeby inwestora, by móc na nie odpowiedzieć konkretnym rozwiązaniem. Jest to oczywiście proces długotrwały, ale stanowi sens wdrożenia.

Oczekiwania Ekoinstalu były bardzo precyzyjne. – Chcieliśmy mieć system, który zapewni nam kompleksowe działanie. Zaopatrujemy kilka gałęzi przemysłu: dziś produkujemy pod przemysł energetyczny, jutro będziemy wytwarzać dla branży kolejowej. W związku z tym

musimy mieć pełną kontrolę nad zleceniami, nad planowaniem obciążenia maszyn na kilka tygodni do przodu, żeby wiedzieć, czy możemy przyjmować drobniejsze zamówienia. Wdrożone oprogramowanie pozwala nam na modelowanie marszrutę produkcyjną w taki sposób, żeby można było kompleksowo realizować zlecenia naszych klientów aktualnych, jak i przyszłych – mówi Jakub Klusko.

Dla inwestora kluczowe było zachowanie ciągłości produkcji. – Obawialiśmy się krótkotrwałego zatrzymania produkcji, czego skutecznie udało nam się uniknąć, przez precyzyjne określenie źródeł zagrożeń dla projektu. Przejście na system Lantek odbyło się bardzo płynnie, co na pewno jest zasługą młodego i elastycznego zespołu, powołanego przez Ekoinstal do realizacji wdrożenia, oraz wcześniejszych doświadczeń zawodowych w tym również z wykorzystaniem oprogramowania firmy Lantek – mówi Marek Giebel, IT manager w firmie Ekoinstal.

Optymalizacja

Głównym założeniem automatyzacji kontroli procesów w firmie Ekoinstal była oszczędność czasu w zakresie przygotowywania ofert, przepływu informacji, a w konsekwencji realizacji całego zlecenia. – Rynek centrów serwisowych jest bardzo trudny – firm jest coraz więcej, dlatego trzeba się czymś wyróżniać – przekonuje Sebastian Świerczyński, dyrektor produkcji i gospodarki magazynowej w firmie Ekoinstal Holding. – Nie zawsze tym kluczowym czynnikiem jest cena, ważne pozostają jakość, a także szybki termin realizacji zamówienia. Wdrożony system ułatwia nam osiągnięcie tego celu – dodaje.

Jak podkreślają przedstawiciele inwestora, zabukowanie okna produkcyjnego na wykonanie jednego zamówienia trwa teraz znacznie krócej niż przed wdrożeniem. System pozwala bowiem uchwycić dokładny czas produkcji danego elementu już na bazie oferty, co umożliwia elastycznie lokować zlecenia w całym kalendarzu produkcyjnym działu ESSC.

Dodatkowo każda informacja o zamówieniu jest teraz wprowadzona do systemu tylko raz, podczas przygotowywania oferty. Na kolejnych etapach procesu realizacji pozostaje ją tylko przetworzyć. Umożliwia to również prowadzenie historii zleceń klienta. Przygotowanie ofert w jednym systemie to również możliwość scalenia kilku zamówień do jednej fazy wypalania. Wszystko to pozwala na optymalizację czasu realizacji zleceń oraz zmniejszenie liczby odpadów. Nie bez znaczenia jest też fakt, że teraz większa grupa handlowców może przygotować oferty dla klientów, ponieważ nie jest im potrzebna bardzo szczegółowa wiedza techniczna. Wszystkie te czynniki wpływają na wzrost atrakcyjności Ekoinstalu na rynku.

Jak przekonuje Sebastian Świerczyński, wdrożenie systemu dało większy spokój pracy, począwszy od oferentów, kończąc na produkcji. Przyczyniło się to realnie do wzrostu sprzedaży przedsiębiorstwa. – Obecnie, z miesiąca na miesiąc, bijemy swoje rekordy sprzedaży, m.in. dzięki systemowi Lantek – mówi dyrektor produkcji i gospodarki magazynowej w firmie Ekoinstal Holding. – Nie musimy się już spotykać, by wymieniać informacjami. Mamy zdalną kontrolę nad każdym procesem wszystkich detali produkcyjnych, których jest kilka do kilkunastu tysięcy rodzajów. Dzięki temu oszczędzamy czas na wykonanie kolejnych zamówień – dodaje.









Mobilność systemu

Dzięki wdrożeniu systemu Lantek, informacja zwrotna z produkcji pojawia się z prędkością światła. Z jednej strony istotna jest tu inteligentna nawigacja oprogramowania, która w szybki sposób pozwala sprawdzić status zamówienia (kontrolowanie zleceń np. poprzez ich filtrację wg kontrahentów, asortymentu). Z drugiej natomiast za systemem Lantek stoi bardzo nowoczesna infrastruktura budynku, np. okablowanie hali światłowodami, zbudowanie odpowiedniej sieci teleinformatycznej, wirtualizacja podstawowego środowiska itd. Dlatego też informacje o tym, że dane przychodzą z produkcji w tempie światła nie są na wyrost.

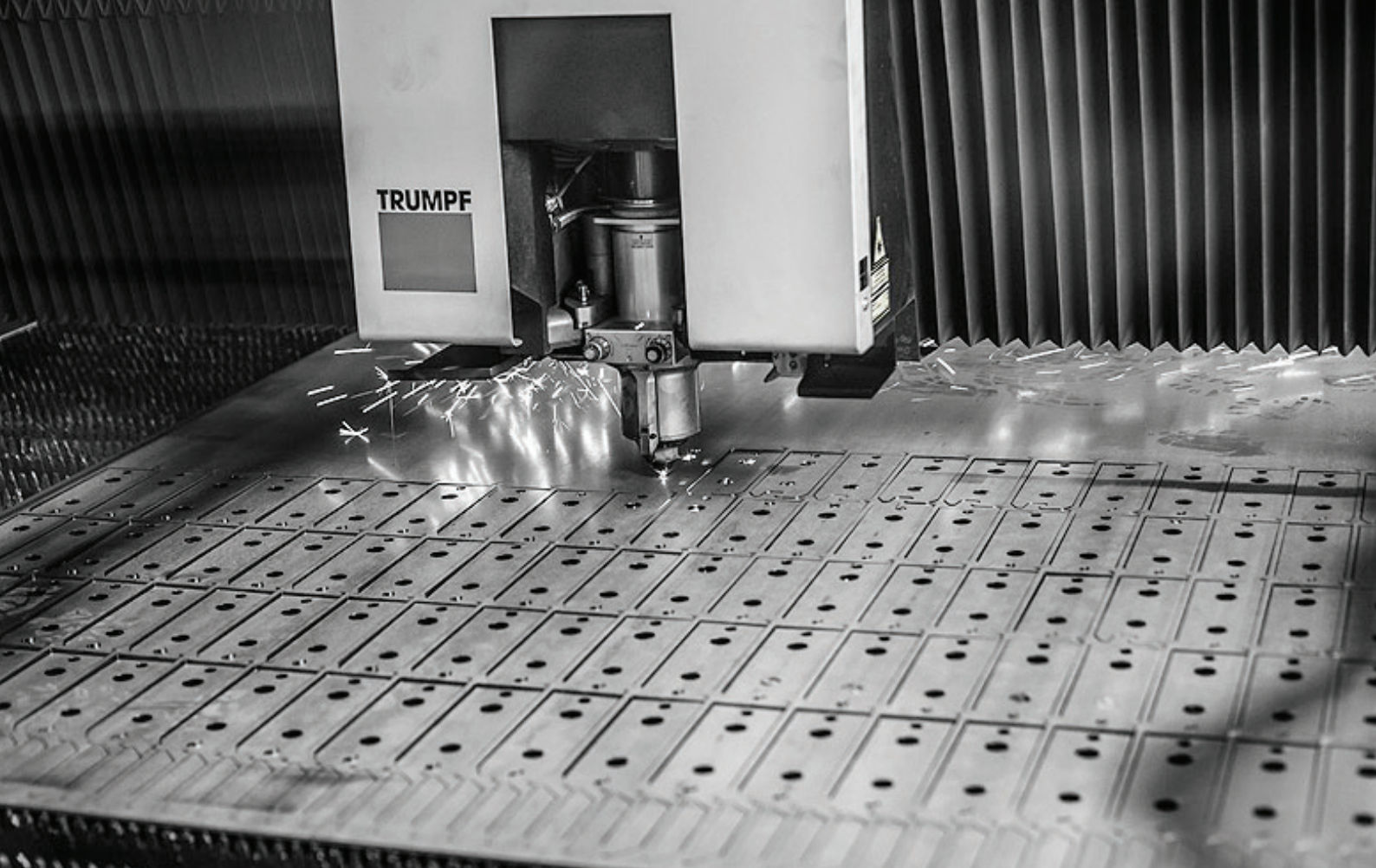
Również mobilność oprogramowania przyczyniła się do osiągnięcia wysokiej jakości wdrożenia. – System Lantek jest zrobiony w architekturze webowej, tzn. jest on instalowany tylko na serwerze w firmie, a dostępny poprzez przeglądarki internetowe na komputerach, poprzez tablety i telefony komórkowe. Dzięki takiemu rozwiązaniu, mając w przedsiębiorstwie 30 komputerów, instalujemy oprogramowanie tylko w jednym miejscu, a możemy z niego korzystać na każdym dostępnym sprzęcie. To zdecydowanie ogranicza koszty wdrożenia i utrzymania – opowiada Łukasz Marks, kierownik projektu ze strony firmy Lantek.

– Mobilność systemu jest dla nas ogromnym atutem. Biorąc pod uwagę współpracę pomiędzy kilkoma naszymi oddziałami chcieliśmy, by każdy handlowiec, bez względu na to czy jest w Wiedniu, czy Gdańsku, widział na jakim etapie jest jego zamówienie. Wcześniej funkcjonowaliśmy na zasadzie kontaktu z centralą, co niepotrzebnie wydłużało czas i angażowało wiele osób – wspomina Jakub Klusko.

Wyższy poziom rzetelności

Rynek oprogramowania dedykowanego maszynom CNC do obróbki blach jest bardzo zróżnicowany. Ważna jest zatem rozmowa z dostawcami, która pozwoli na jak najlepsze dopasowanie systemu do sposobu funkcjonowania firmy. Sukces w tym zakresie mogą zapewnić tylko ścisła współpraca i komunikacja.

– Proces wyboru dostawcy był długotrwały, ale z perspektywy czasu zdecydowanie stwierdzam, że podjęliśmy właściwą decyzję – mówi Jakub Klusko. – Ceniemy system za organizację, a firmę Lantek Polska za chęć współpracy i rzetelność. Nasze oprogramowanie zbiera bardzo dużą liczbę danych dotyczących naszej produkcji i jej specyfiki. Cały czas wiaderko tych informacji się napętnia, dlatego mimo założeń analizy przedwdrożeniowej musimy pewne kwestie modulować. Bardzo nas cieszy, że Lantek tak elastycznie pochodzi do tych zmian. Przez osiem lat naszej współpracy firma udowodniła, że jest poważnym kontrahentem, który nie zniknie z rynku za rok czy dwa. Nasz park maszynowy cały czas będzie się rozwijał, dlatego jestem przekonany, że wspólnie będziemy realizować kolejne przedsięwzięcia dotyczące uruchomienia następnych gniazd produkcyjnych w ESCC – przekonuje wiceprezes zarządu firmy Ekoinstal Holding.



ARKUSZ INFORMACYJNY

NAZWA FIRMY	Ekoinstal Holding
AKTYWNOŚĆ/SEKTOR PRZEMYSŁOWY	Centrum serwisowe, dystrybutor wyrobów hutniczych
ROZWIĄZANIA LANTEK	CAD/CAM 2D Workshop Magazyn CRM Sprzedaż Produkcja Integracja
LICENCJE	5 Lantek Expert 5 Lantek Integra 7 Lantek Wos 2 Lantek Manager
MASZYNY	Messer, Trumpf