

EPICOR®

COMPUTERWORLD Polka

Fabryka na dwóch kółkach



O rowerach w firmie Kross wiedzą (prawie) wszystko. O tym biznesie i jak należy zarządzać fabryką rowerów – również. Na IT też się znają, o ile może im pomóc lepiej i taniej produkować rowery.

SŁAWOMIR KOSIELIŃSKI

Tam świat kręci się wokół dwóch kółek. Choć popatrzywszy na las zaparkowanych samochodów przed przasnyską fabryką rowerów Kross,

można w to powątpiewać, wystarczy chwila rozmowy z jej pracownikami, aby pozbyć się tego wrażenia. O rowerach wiedzą naprawdę dużo i wciąż się uczą. Ba! Po pracy są zapałonymi cyklistami, którzy na sobie sprawdzają jakość swoich produktów.

Co minute nowy rower

Po fabryce oprowadza mnie Mariusz Kowalczyk, dyrektor produkcji i Tomasz Zieliński, szef IT. Towarzyszy nam także... sznur ram rowerowych oraz kartonów, które przesuwają się pod sufitem jak wagoniki kolejki na Kasprowy Wierch. To oczywiście nieodzowny element linii produkcyjnej, która oplotła zakład, ale dzięki temu pozwala, by średnio co 60 sekund

pojawiał się nowy rower. „Teoretyczny czas montażu jednego roweru to ok. 37 minut” – twierdzi Mariusz Kowalczyk. „Nasze możliwości produkcyjne sięgają 1 mln sztuk rocznie” – dodaje Tomasz Zieliński.

Wchodzimy na wydział produkcji obręczy. To niezwykle doświadczenie zobaczyć tysiące rowerowych ram, czekających na swoją kolej w kilkumetrowych stosach na wzór kolumn ogłoszeniowych z warszawskich ulic. „Przy sezonowych fluktuacjach popytu musimy zawczasu się zabezpieczyć i magazynować towar” – wyjaśnia Mariusz Kowalczyk. To wrażenie potęguje wizyta na wydziale produkcji ram (spawalni). Jeszcze przed chwilą widziałem aluminiowe i stalowe rury leżące na ziemi w magazynie, teraz odpowiednio powyginane i spawane przez robotników przekształcają się w rowerowe ramy. Za moment zostaną poddane procesowi szrotowania. „To oczyszczanie powierzchni metalowych z rdzy, lakierów czy farb

Przygotowuję powierzchnię pod malowanie, cynkowanie lub inne procesy, zapewniając im większą trwałość” – tłumaczy.

Tak przygotowana rama trafia do lakierni. Tu specjalne automaty lakiernicze dają kolor ramie. Okazuje się, że teraz nastąpiła moda na białe i fabryka musi nadążyć za wymaganiami rynku. W drodze na montownię widzimy jak do wcześniej przygotowanych obręczy, pracownicy dostawiają szprychy. Specjalny automat wyważa gotowe koła, na które trzeba już tylko założyć gumę. Te wszystkie elementy spotykają się później w montowni. Ludzie skręcają rowery na czterech równoległych taśmach w tempie zaiste imponującym. Widać, że zaczyna się sezon. Kartony z gotowymi rowerami trafiają do magazynu wysokiego składowania, obsługiwanego przez specjalne pojazdy. Stąd ruszają w świat.

Skąd skrócić informację?

Kross to żywy dowód na siłę rodzimej przedsiębiorczości. Jej założyciel, Zbigniew Sosnowski, działalność w branży rowerowej rozpoczął w 1990 r. od prowadzenia własnego sklepu rowerowego, który bardzo szybko przekształcił się w hurtownię, a następnie w montownię rowerów. Dziś Kross jest czołowym producentem rowerów w Europie i liderem na polskim rynku (50% rynku krajowego), mającym ponad 180 mln zł przychodu za 2007 r.

Firma jest również liderem eksportu, który stanowi obecnie ponad 50% całości wolumenu sprzedaży. Główne kierunki sprzedaży eksportowej to kraje Unii Europejskiej, ale również Ukraina i Rosja. Firma zatrudnia ponad 1000 osób i jest największym pracodawcą w regionie. Jak chwali się na swoich stronach WWW: „Wysoko wykwalifikowana kadra jest jednym z elementów przewagi konkurencyjnej firmy”. Niewątpliwie bardzo istotnym elementem jej konkurencyjności jest także świadome i racjonalne wykorzystanie technologii teleinformatycznych na czele z systemem ERP, który jest sercem firmy.

Dzięki budowie magazynu wysokiego składowania łatwiej nam kompletować rowery i przygotowywać je do wysyłki w zależności od kanału dystrybucji. Obsługują go jednak ludzie, nie roboty. Nie stać nas na fajerwerki – mówi **MARIUSZ KOWALCZYK**, dyrektor produkcji w zakładach Kross.

rencyjnej firmy”. Niewątpliwie bardzo istotnym elementem jej konkurencyjności jest także świadome i racjonalne wykorzystanie technologii teleinformatycznych na czele z systemem ERP, który jest sercem firmy.

Co w Piaście piszczy?

„Pod koniec XX wieku Kross charakteryzowała olbrzymia dynamika rozwoju i w rezultacie bardzo duży przyrost ilości danych, nad którymi musieliśmy zapanować” – twierdzi Tomasz Zieliński. Jak teraz wspomina, w firmie współdziałało wiele niezintegrowanych aplikacji różnych producentów. „Brak zintegrowanego systemu był barierą wzrostu całej firmy” – dodaje.

„Potrzebowaliśmy rzetelnej, aktualnej i łatwo dostępnej informacji. Szybki dostęp do najważniejszych danych na temat poszczególnych obszarów działalności był kluczowy dla rozwoju” – wylicza. Oczywistym rozwiązaniem było wdrożenie systemu klasy ERP. Przedstawiciele Kross wzięli pod uwagę dziesięć takich systemów. Przede wszystkim zwracali uwagę na funkcjonalność w zakresie zarządzania produkcją, obsługę specyficznych zamówień, zaawansowane śledzenie partii, możliwość integracji z innym oprogramowaniem, wykorzystanie czytników kodów kreskowych... Kierownictwo firmy interesowało również solidność dostawcy, możliwości stwarzane przez system, jego otwartość i technologia, ale także duże

sztuk rowerów rocznie mogą wyprodukować zakłady Kross.

1 mln

prawdopodobieństwo sukcesu wdrożenia i realna strona kosztowa projektu.

Wybór padł na iScala 2.2 SR1 firmy Epicor-Scala. „System miał wymaganą przez nas funkcjonalność, a w dodatku plany wdrożeniowe okazały się realne dla standardowych funkcji systemu. Oczywiście modyfikacje systemu pod nasze specyficzne potrzeby – w międzyczasie istotnie rozbudowane – okazały się dwukrotnie dłuższe niż zakładano”

COMPUTERWORLD Polaka

– przypomina szef IT. Na szczęście on i zarząd spółki są świadomi, że bez względu na liczbę testów, szkoleń i poprawek w systemie i tak nie uda się wyeliminować wszystkich błędów. „Wdrożenie tak naprawdę nigdy się nie kończy. Przecież żaden system ERP nie pokrywa funkcjonalnością wszystkich potrzeb przedsiębiorstwa, stąd trzeba koniecznie patrzeć na łatwość integracji” – konkluduje.

Obecnie nowy system w zakładach Kross obsługuje finanse, księgowość, środki trwałe, zakupy, sprzedaż, zarządzanie łańcuchem dostaw, produkcją, logistyką, zarządzanie magazynem, zarządzanie gospodarką materiałową, kody kreskowe oparte na technologii radiowej, magazyn wysokiego składowania... „U nas po prostu nie funkcjonuje PRODUKT, lecz ROZWIĄZANIE” – podkreśla Tomasz Zieliński.

Kto włada kij w szprychy?

Dodatkowo Kross wdrożył system CRM Scala jako narzędzie obsługi

istniejących klientów i pozyskiwania nowych. Dzięki temu handlowcy i serwisanci uzyskali dostęp online do wszystkich spraw związanych z klientem, takich jak wysłane oferty, zrealizowane zamówienia, udzielone rabaty, niedokończone sprawy serwisowe, zaległe płatności, inne dokumenty, status i osoby prowadzące wszystkie sprawy danego klienta. Oczywiście CRM jest zintegrowany z innymi modułami systemu *back office*, dzięki czemu jego użytkownicy mają dostęp do danych finansowych, sprzedaży, magazynu i serwisu. „Odtąd mamy lepsze monitorowanie i poprawę wydajności działów sprzedaży i obsługi klienta. Nikt już nie krzyczy, «kto się zajmuje tą sprawą?!». Dla każdego jest widoczny status i osoby odpowiedzialne za klienta, sprawę oraz czas trwania” – wyjaśnia Tomasz Zieliński.

Firma inwestuje w IT wyłącznie wtedy, gdy zajdzie taka potrzeba – nigdy na wyrost. Oto dowód. W zakładach Kross zbudowano system magazynu wyrobów gotowych w formie



Pod koniec XX wieku Kross charakteryzowała olbrzymia dynamika rozwoju i w rezultacie bardzo duży przyrost ilości danych, nad którymi musieliśmy zapanować. Brak zintegrowanego systemu był barierą wzrostu całej firmy – twierdzi **TOMASZ ZIELIŃSKI**, szef IT w zakładach Kross.

magazynu wysokiego składowania. Poprawiła się znacznie szybkość tzw. zamagazynowania, kompletacji zleceń, wymagazynowania i załadunku.

Wreszcie istnieje możliwość dysponowania w magazynie przyjmowania i wydawania rowerów w żądanych kolorach zdefiniowanych w systemie iScala. „Łatwiej nam kompletować rowery i przygotowywać je do wysyłki w zależności od kanału dystrybucji” – z dumą podkreśla Mariusz Kowalczyk. Czemu jednak ten magazyn obsługują ludzie, nie zaś robot, tak reklamowany przez firmy instalujące magazyny wysokiego składowania? „A po co? Na razie sprawdza się nam takie rozwiązanie. Nie stać nas na fajerwerki” – kwituje Tomasz Zieliński.

I dlatego wierzę, że już wkrótce przasnyskie rowery podbiją Chiny. To nie błąd, to jeden z możliwych kierunków rozwoju rynku. W Europie – chociaż jest przytulnie i na chińskie rowery jest narzucone znaczne cło przez Unię Europejską – robi się dla zakładów Kross za cianso, a w Chinach cenią sobie dobre rowery. Tylko muszą się jeszcze nauczyć wymawiać „Przasnysz”, reszta pójdzie jak z płatka. ▀