

headlines

Lean Manufacturing—Štíhlostí k úspěchům

Global Newsletter

No. 1, 2006



Hydrema optimalizuje svůj hodnotový řetězec

Společnost Hydrema, dánský výrobce strojů pro zemní práce, se rozhodla konsolidovat své četné nezávislé IT systémy, ale na míru upravený balíček řešení společnosti Intentia udělal mnohem víc práce. Hydrema dokázala optimalizovat svůj hodnotový řetězec a výrobní procesy, eliminovat zbytečný odpad a zlepšit komunikaci se zákazníky.

[pokračování na str. 3 >](#)

Nová verze staví čas a peníze na první místo

Sada aplikací Intentia Application Suite (IAS) 5.2 – po stránce kvality nejdůkladněji testované vydání IAS - podstatně snižuje náklady na zavádění nového či aktualizaci stávajícího řešení, optimalizuje investovaný čas a peníze a tak zvyšuje konkurenceschopnost zákazníka.

[pokračování na str. 7 >](#)

Přechod na jazyk Java podpoří budoucí růst společnosti Ballantyne

Od té doby, co australská rodinná mlékárenská společnost Ballantyne poprvé implementovala sadu aplikací Intentia (IAS), dosáhla značných časových i nákladových úspor jak ve výrobě, distribuci a při plánování kapacity, tak i v oblasti prodeje a finančního výkaznictví. Nyní se s platformou Java otevřely společnosti Ballantyne nové příležitosti dalších zisků.

[pokračování na str. 6 >](#)

Zeštíhlením k úspěchu se štíhlou výrobou

Takzvaná štíhlá výroba stojí momentálně ve středu zájmu. Ale je to skutečně nový lék na všechny nemoci? Na tuto i další otázky odpovídá Andrew Dalziel, ředitel společnosti Intentia pro výroby pro řízení integrovaného logistického řetězce.

[pokračování na str. 4 >](#)

Slovo generálního ředitele

Výrobci čelí trvalým konkurenčním tlakům na všech stranách. To platí zejména v segmentu středních firem. Naše řešení s nízkými náklady na vlastnictví, které nabízí možnost pracovat najednou s celým hodnotovým řetězcem, od dodavatelů až po zákazníky, může být klíčovou konkurenční výhodou, kterou hledáte, abyste na tomto trhu prosperovali. Intentia Application Suite snižuje náklady a zkracuje čas vynakládaný na prodej a poskytuje managementu účinné nástroje pro udržení kontroly nad zásadními proměnnými, které jsou určující pro úspěšné podnikání.

Nová verze aplikační sady Intentia Application Suite 5.2, kterou jsme představili v listopadu, je zvláště dobrou zprávou pro výrobce. Pokud jde o kvalitu, jedná se o nejdůkladněji testovanou verzi IAS - navrženu tak, že podstatně snižuje náklady na zavádění nového řešení či aktualizaci původní verze. Souběžně jsme představili IAS 5.2 s požadovanou lokalizací pro 30 různých zemí. Má společnostem pomoci lépe plánovat aktualizace, protože se mohou spolehnout na to, že specializovaná funkčnost týkající se daní, místních předpisů a zákonů, jazyka a cizí měny bude dostupná na všech trzích, kde působí.

Intentia je také v poslední etapě fúze se společností Lawson. Mohu ujistit naše zákazníky, že tato fúze se podstatně liší od jiných fúzí v ERP průmyslu. Lawson a Intentia jsou společnosti, které se vzájemně doplňují, mají různá teritoria

a roviny působnosti - a zároveň obě podporují otevřené standardy a sdílí stejný zájem o spokojenost svých zákazníků.

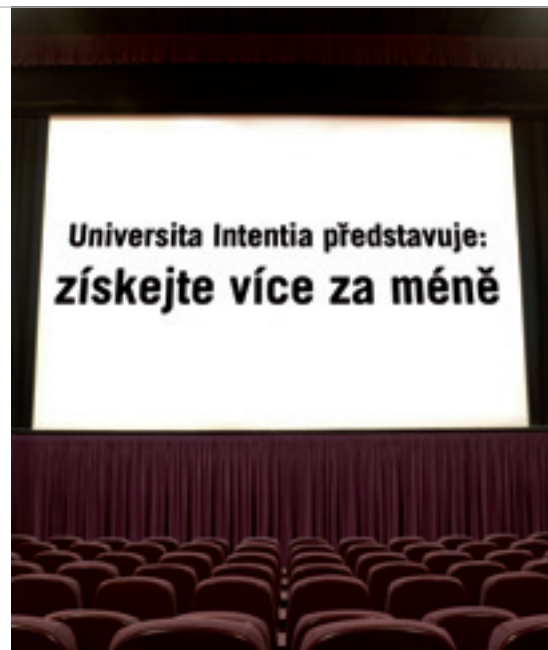
Budeme nadále poskytovat služby všem průmyslovým odvětvím, která doposud byla našimi zákazníky, a udržovat obě sady klíčových aplikací. Jedinou změnou pro naše zákazníky bude skutečnost, že budeme dvakrát tak velkou společností (s prodeji dosahujícími přibližně 800 milionů USD) a budeme moci využít dvakrát větší zdroje k efektivnímu pokrytí jejich potřeb.

Ačkoliv Intentia působí ve Spojených státech delší dobu, zejména v oděvním, potravinářském a nápojovém průmyslu, díky naší fúzi se společností Lawson Software budeme mít podstatně širší možnosti poskytování našich řešení výrobcům v tomto regionu v takovém rozsahu, jako je již dlouho poskytujeme v Evropě a odněkud i v oblasti Asie a Pacifiku.

Jakmile bude fúze dovršena, stanu se výkonným ředitelem odpovědným za provoz sloučené společnosti, která se bude jmenovat Lawson Software. Vám, našim zákazníkům, tak zůstanu i nadále nablízku, jak jsem si přál.



S přátelským pozdravem
Bertrand Sciard



Vyrábějte VÍCE za MÉNĚ

Pokud chcete úspěšně konkurovat na světových trzích, musíte ze svého výrobního procesu odstranit vše, co nevytváří přidanou hodnotu pro vašeho zákazníka – a vše, za co zákazník není ochoten platit. To je princip takzvané štíhlé výroby. Odstraňuje plýtvání, pomáhá vám vyrobit více, se skromnějšími prostředky, takže se vám sníží náklady, zvýší produktivita a svým zákazníkům budete moci nabídnout skvělou hodnotu.

Intentia University pořádá dvoudenní seminář na téma koncept a principy štíhlé výroby a prezentuje, jak Intentia Application Suite podporuje procesy a toky v rámci štíhlé výroby.

Seminář vám pomůže vytěžít z integrovaných funkcí v aplikační sadě Intentia Application Suite maximum. Výsledkem bude:

- vyšší kvalita
- nižší náklady
- vyšší dodavatelská výkonnost
- zredukované výrobní cykly
- nižší stavy zásob a vyšší produktivita

Seminář je určen manažerům, kteří se chtějí dozvědět něco více o mechanismech a principech štíhlé výroby a o tom, jak podporovat tyto mechanismy v rámci řešení Intentia.

Seminář o štíhlé výrobě ve francouzštině proběhne v OSNY 2. – 3. února, seminář v angličtině pak 16. – 17. března taktéž v OSNY.

Více informací najdete na:

www.intentia.com/university

O čem si přečtete

Slovo generálního ředitele	2
Hydrema optimalizuje svůj hodnotový řetězec	3
Zeštíhlením k úspěchu se štíhlou výrobou	4
Günther Tolkmit, technologický ředitel	5
Další chvála aplikace Opportunity Analyzer	5
Přechod na jazyk Java podpoří budoucí růst společnosti Ballantyne	6
Nová verze staví čas a peníze na první místo	7
Baxi Heating konsoliduje a roste s Movexem	8
Intentia nabízí společnosti Bison řešení, které zpřehlední firemní procesy	9
MRO Europe, 19. – 20. října, Berlín	10
Prodeje po internetu v bezpečných rukou	12

Časopis Headlines připravuje, píše a vydává mezinárodní zpravodajská redakce Intentia International News Desk. Pokud máte jakékoliv připomínky, názory či vlastní zkušenosti, které nám chcete sdělit, pište na e-mail: newsdesk@intentia.com

„Naše výroba se nyní řídí přísným plánem, místo toho, aby se řídila tím, kdo křičí nejhlasitěji.“

Jan W. Jensen, generální ředitel,
Hydrema

Hydrema optimalizuje svůj hodnotový řetězec

Společnost Hydrema, dánský výrobce strojů pro zemní práce, se rozhodla konsolidovat své četné nezávislé IT systémy, ale na míru upravený balíček řešení společnosti Intenia udělal mnohem víc práce. Hydrema dokázala optimalizovat svůj hodnotový řetězec a výrobní procesy, eliminovat zbytečný odpad a zlepšit komunikaci se zákazníky.

Obchodní přínosy

Různá řešení Intenia, která Hydrema používala, vytvořila základy pro její obchod. „Už nemusíme ručně přijímat objednávky a kontrolovat stav zásob,“ říká Jan Jensen, generální ředitel společnosti Hydrema. „Náš vyspělý konfigurator výrobků nám umožňuje usměrnit množství operací a zbavit se nadbytečných procesů. Nyní dokážeme vyrobit přesně takový stroj, jaký zákazník požaduje, bez jakéhokoliv odpadu či zbytečných prodlev v procesu,“ vysvětluje Jensen.

A pokračuje: „S podnikovým řešením Intenia a pokročilým plánovačem výroby (APP) jsme dosáhli značných úspor u řady zdrojů. Získali jsme lepší přehled o výrobních procesech, což vedlo k tomu, že jsme mohli snížit stav zásob.“

Díky systému Intenia tvořícímu základ globálního podnikání společnosti Hydrema mají všichni zaměstnanci společnosti stejný celkový přehled a stejnou databázi, a také se podstatně zlepšila komunikace se zákazníky.

„Náš výrobní proces je teď daleko transparentnější,“ vysvětluje Johnny Larsen,

finanční ředitel společnosti Hydrema, a pokračuje: „Máme dobrý přehled o svých zásobách, takže vždy víme, kde se která položka vyskytuje. Práce na projektech probíhají ve správném pořadí, což znamená, že se výroba určitého stroje nemůže přerušit z důvodu nedostatku určitého dílu.“ Spokojený Jensen

dodává: „Naše výroba se nyní řídí přísným plánem, místo toho, aby se řídila tím, kdo křičí nejhlasitěji.“

O společnosti

Hydrema je rodinná firma založená v roce 1959. Disponuje rozsáhlou sítí prodejních a servisních zařízení, má pobočky ve všech hlavních západoevropských zemích. Do ostatních zemí po celém světě dodává prostřednictvím místních importérů a dealerů.

Kromě toho, že Hydrema používá více než 1 500 dodavatelů, má i velmi složitý výrobní proces a navíc zajišťuje také servis pro své stroje. Proto musí být schopna rychle a přesně shromažďovat veškeré informace týkající se jednotlivých strojů. „Naše podnikání stojí na tom, že poskytujeme našim zákazníkům vynika-

jící služby a vyrábíme vysoce kvalitní stroje,“ pokračuje Larsen.

„Ke každému stroji přistupujeme individuálně a staráme se o něj po celou dobu jeho životnosti.“

Zavedením řešení Intenia získala Hydrema centralizovaný systém řízení, který si vždy přála.

Aplikace společnosti Intenia pro podnikové a výrobní plánování poskytují ucelený obraz o firemních financích, prodejích, výrobě a servisu - tedy vše podstatné k zajištění globální konkurenceschopnosti na trhu se stroji na zemní práce.

Budoucnost

Vzhledem ke své spokojenosti s použitým řešením Hydrema v současné době plánuje provést nejnovější aktualizaci sady aplikací Intenia. Společnost se také těší na to, že získá lepší propojení mezi svými nákupčími a dodavateli. „Máte-li 1 500 dodavatelů, musíte samozřejmě sledovat řadu věcí,“ říká Larsen. „Díky společnosti Intenia jsme ovšem nyní v pozici, kdy se nám daleko lépe řídí výrobní procesy. Plánujeme zavedení aplikace Intenia Workplace, aby naši dodavatelé mohli potvrzovat své dodávky přímo v našem systému. Potřebují k tomu pouze běžný webový prohlížeč.“

Základní fakta

A/S Hydrema je moderní, mezinárodní skupina společností, která vyvíjí, vyrábí a prodává vysoce technologicky vyspělé stroje a zařízení na zemní práce. Dnes je Hydrema

dodavatelem s plným rozsahem služeb v oblasti vysoce vyspělých a výkonných hydraulických strojů, které se používají při zemních pracích, ve stavebnictví a zemědělství. Ústředí společnosti Hydrema se nachází ve městě St vring v Dánsku. Své pobočky má ve Velké Británii, Francii, Německu, Norsku a Švédsku.

Zeštíhlením k úspěchu se štíhlou výrobou

Takzvaná štíhlá výroba stojí momentálně ve středu zájmu. Ale je to skutečně nový lék na všechny nemohy?

Na tuto i další otázky odpovídá Andrew Dalziel, ředitel společnosti Intenia pro výrobky pro řízení integrovaného logistického řetězce.

Je štíhlá výroba řešením pro všechny problémy?

Ne tak docela. Ale zvyšuje konkurenceschopnost výrobců a umožňuje jim efektivněji fungovat v nově vznikajícím prostředí dodavatelských řetězců orientovaných na poptávku zákazníků. To platí zejména pro dodavatelské řetězce, kde se společnosti plně orientují na poptávku nepředvídatelných zákazníků, kteří chtějí širší výběr výrobků, vyšší kvalitu, menší objednávky a kratší dodací lhůty.

Takže situace na trhu se změnila?

Ano. Za posledních 15 let došlo v průmyslu k obrovským změnám, které jsou především důsledkem globalizace po skončení studené války, tržní liberalizace a nástupu zemí jako Brazílie, Rusko, Indie a Čína s jejich velmi levnou pracovní silou. Tvář v tvář této ekonomické realitě dávají své hlavy dohromady firemní plánovači a řídicí pracovníci průmyslově rozvinutých zemí v boji s nízkonákladovou konkurencí.

Takže co vlastně znamená koncept štíhlé výroby?

Jednoduše řečeno je to filosofie s množstvím alternativ, jako např. Just-in-Time (známější pod zkratkou JIT), Theory of Constraint - teorie omezení (TOC), štíhlá výroba a aktivní výroba. Štíhlá výroba je doplňkem k metodologii Six Sigma zaměřené na eliminaci chyb. Soustředí se na zákaznickou činnost s přidanou hodnotou, systematicky eliminuje výrobní „tuk“ a odpad, zahajuje proces trvalého zlepšování. A její další výhodou je, že sami zaměstnanci získávají odpovědnost za udržování konceptu štíhlé výroby. To podporuje motivaci, produktivitu a kvalitu, protože jednotlivci jsou daleko více zapojeni do hledání řešení ve výrobním procesu.

Je koncept štíhlé výroby novou filosofií?

Není. Tato filosofie už nějakou dobu existuje, začala se vyvíjet krátce po 2. světové válce. Její počátky lze vysledovat ve výrobním systému Toyoty. Štíhlý koncept je složité téma, které dalo vzniknout řadě produktů s různou úrovní integrity a schopností. Štíhlý koncept je plný skrytých úskalí a pokud ti, kdo usilují o jeho pod-

statné výhody nezaujímou pragmatický a promyšlený přístup, může se stát, že nevědomky investují značný čas a úsilí, aniž získají všechny předpokládané výhody.

Kde by měla společnost při uplatňování štíhlého konceptu začít?

Každá společnost by si měla nejdříve přesně ujasnit svoji specifickou situaci, obchodní prostředí a specifika vlastní výroby. Zejména posledně jmenované předurčuje obtížnost zavedení štíhlého konceptu a dosažení požadovaného zlepšení výkonu. Zpočátku používaly štíhlý koncept automobilky. Ale dnes využívají štíhlé výrobní metody společnosti ve všech průmyslových odvětvích.

Jak podporuje Intenia štíhlou výrobu?

Principy štíhlé filosofie jsou již více než 15 let nedílnou součástí řešení společnosti Intenia, jako např. mapování obchodního procesu a nástroje pro podporu modelování, štíhlé plánování materiálu, odstupňované nebo opakované časové rozvrhování, Just-in-Time a systém Kanban. V důsledku zavedení těchto řešení dosáhli zákazníci společnosti Intenia návratnosti, která více než ospravedlňuje počáteční investici.

Nabízí Intenia zeštíhlení jako hotový produkt, stejně jako řada dalších výrobců?

Ne. Intenia věří, že zeštíhlení je cesta a nikoliv jednorázové řešení. Zahrnuje i změnu lidí či firemní kultury. Intenia má ke zlepšování výkonosti výroby realistický přístup. Tento přístup stojí na nepředpojatosti a možnosti výběru, abychom mohli zákazníkům poskytnout řešení. Proto naše společnost často doporučuje hybridní řešení - kombinaci řešení a komponent, které uspokojí určitou výrobní potřebu na určitém trhu, ať už je to MRP (plánování materiálových požadavků), Just-in-Time nebo TOC (Theory of Constraints), která je silnou stránkou společnosti Intenia. Hlavní výhodou TOC je, že ve srovnání s pokročilým řešením pro plánování výroby jeho zavádění zabere poloviční dobu a stojí poloviční úsilí, nevyžaduje vysoce kvalitní data a přináší rychlý výsledek.

Takže jak to shrnout?

Softwarová řešení hrají v podpoře štíhlé výroby zásadní roli. Ale tato řešení musí být uzpůsobena k určitému účelu. Intenia je inteligentní dodavatel, který má rozsáhlé a hluboké znalosti o průmyslových odvětvích, na něž se zaměřuje. Náš přístup je objektivní. A to je, jak se říká, pouze předzvěst dobrých věcí, které přijdou.



Profil člena vedení:

Günther Tolkmit, technologický ředitel

Günther Tolkmit byl nově jmenován technologickým ředitelem společnosti Intenia. Plně odpovídá za technologickou strategii společnosti a řízení veškerého výzkumu a rozvoje, zajišťování kvality, podpory a dodávání výrobků.

Stručně řečeno, zajišťuje nejlepší možný výkon a služby pro zákazníky společnosti Intenia po celém světě.

Technologičtí pracovníci společnosti Intenia se pod jeho vedením zaměřují na vývoj nových výrobků a technické infrastruktury k podpoře současné vedoucí pozice společnosti i budování nových technologických komponent potřebných pro další úspěchy společnosti.

Zahradničení jako příklad změny

Dnešní svět podnikových softwarových systémů dosahuje takové složitosti, že se již nelze vydat cestou „nepopsaného listu papíru“. Průběžně požadované změny IT prostředí našich zákazníků lze provádět pouze postupně. A to je třeba zohlednit i v našich softwarových řešeních a podpůrných službách.

„S nadsázkou lze říci, že musíme umožnit provádění změn po vzoru zahradničení,“ říká Tolkmit. „Tu něco zasejete, tam zase něco trochu vyplejete, nalevo něco trochu protrháte

a napravo zas pár rostlin zasadíte. Tak to musí umožňovat podnikový software. Tomuto přístupu se začalo říkat také „organické programování.“

Software společnosti Intenia a s ním související služby budou poskytovány s vědomím toho, že v první řadě vše, co poskytujeme jako standard, bude ještě třeba uzpůsobit tak, aby to plně vyhovovalo individuálním požadavkům zákazníka. Ve druhé řadě je pak třeba vše, co je poskytováno jako standard, integrovat do stávajícího IT prostředí zákazníka.

Kombinace odborných znalostí

G. Tolkmit přináší do společnosti Intenia kombinaci znalostí z oblasti podnikových softwarových technologií, mezinárodního prostředí a rozsáhlé zkušenosti v oblasti služeb zákazníkům.

Během své kariéry byl zaměstnán u několika softwarových společností. Pracoval například 9 let u německé společnosti SAP, kde zastával řadu vyšších pozic, včetně pozice viceprezidenta pro řízení technologií, marketingového ředitele a prvního viceprezidenta SAP Ventures.



Pracoval také ve vedoucích funkcích u Software AG, Culliner Inc., Siemens AG a v poslední době u Parsytec AG jako výkonný ředitel odpovědný za chod společnosti.

G. Tolkmit pochází z baltického námořního přístavu Kielu v severním Německu. Promoval na tamější prestižní Christian Albrechts University v oboru matematika.

Další chvála aplikace Opportunity Analyzer

Opportunity Analyzer (OA) společnosti Intenia není pro odbornou veřejnost žádnou neznámou. Opět se ocitá ve středu mezinárodní pozornosti a těší se chvále obchodních publikací, analytiků i organizací udělujících různá ocenění.

Tento strategický plánovací nástroj sklídl chválu Enrica Camerinelliho, hlavního analytika a ředitele pro Evropu organizace Supply Chain Council (SCC), jakožto „cenný nástroj, který prokáže hodnotu podnikového IT řešení.“

Mezinárodní IT časopis InfoWorld popsal proces aplikace Opportunity Analyzer jakožto výjimečný příklad „pečlivého plánování projektu“.

Ve Velké Británii se OA dostal do užšího výběru jako finalista soutěže Information Management Awards, jednoho z hlavních IT ocenění za řízení informací v kategorii výrobek roku (Product of the Year).

Zvýšení výnosnosti

Opportunity Analyzer pomáhá organizacím zavádět nejučinnější IT strategie, které jim pomohou dosáhnout jejich obchodních cílů –

finančních i nefinančních. Zaměřuje pozornost společnosti na interní procesy, které vedou ke zvýšení výnosnosti, a poté určí optimální strategii k jejich zlepšení.

Software potom stimuluje vedení společnosti k tomu, aby stanovovalo časově rozfázované, kvantitativní cíle, které povedou k úspěchu.

Enrico Camerinelli k tomu řekl: „Ze všech produktů, které jsem kdy viděl, je Opportunity Analyzer nejbližší skutečnému modelu návratnosti investice v tom smyslu, že jde o řešení spočívající ve vyhodnocování příležitostí spíše než o nástroj produkující přísliby. K ověřování hodnoty IT řešení podniku využívá aplikace zavedené postupy jiným a hodnotnějším způsobem.“

Možnost zlepšení

Hlavní analytik SCC si povšiml také dalších

vladností OA, které budou pro uživatele přínosem, včetně jeho schopnosti informovat o dopadu IT a obchodních rozhodnutí způsobem, který je řídicím pracovníkům společnosti srozumitelný.

Zmínil se i o schopnosti OA propojit rozpoznanou možnost zlepšení činnosti se snadno dostupnou softwarovou aplikací a tím odstranit všechny překážky bránící okamžitému řešení.





„Jsme schopni přesně změřit vstup i výstup ve výrobě. To nám umožňuje kontrolovat skutečné výrobní náklady a přesně změřit výkonnost.“

Scott Macaulay, finanční ředitel, Ballantyne.

Proč Intenia

„Ballantyne má složitou organizační strukturu s množstvím výrobních a exportních divizí a širokou škálou produktových skladovacích jednotek. Hledali jsme partnera, který by chápal specifika našeho obchodního sektoru i specifické potřeby naší organizace - který by nám pomohl maximálně zvýšit efektivitu procesů, tak abychom zůstali produktivní a konkurenceschopní.“

„Když jsme vybrali společnost Intenia, udělaly na nás dojem funkčnost systému, cena a její implementační tým. Zvláště se nám líbilo zaměření společnosti - Intenia prokázala porozumění pro segment středně velkých firem, což bylo pro nás důležitým faktorem. V té době jsme zvažovali několik různých dodavatelů, včetně SAP, ale ukázalo se, že Intenia daleko lépe vyhovuje našim potřebám z hlediska firemní kultury i s ohledem na další rozvoj,“ dodává Macaulay.

Zavádění

V roce 2001 Ballantyne nejdříve zpřístupnila systém uživatelům v divizích nákupu, logistiky, kontroly kvality, pracovníkům prodeje a pracovníkům ve skladu a výrobě. Přejechod na jazyk Java začal počátkem roku 2004.

„Průběh aktualizace byl vlastně od počátku naplánovaný. Na počátku jsme si rozvrhli rozvoj do čtyř let, tak abychom udrželi krok s novými technologiemi a výhodami, které nabízejí,“ říká Macaulay.

Přechod na jazyk Java podpoří budoucí růst společnosti Ballantyne

Od té doby, co australská rodinná mlékárenská společnost Ballantyne poprvé implementovala sadu aplikací Intenia (IAS), dosáhla značných časových i nákladových úspor jak ve výrobě, distribuci a při plánování kapacity, tak i v oblasti prodeje a finančního výkaznictví. Nyní se s platformou Java otevřely společnosti Ballantyne nové příležitosti dalších zisků.

Obchodní výhody

„Od zavedení řešení společnosti Intenia jsme zaznamenali viditelné zlepšení v oblasti řízení zásob. Dříve jsme dělali inventuru skladu jednou za měsíc, což zbytečně zatěžovalo skladovací prostory i pracovní sílu. Nyní provádíme inventuru pouze dvakrát do roka,“ říká Scott Macaulay, finanční ředitel společnosti Ballantyne.

„Zaznamenali jsme viditelné zlepšení v oblasti řízení zásob. Dříve jsme dělali inventuru skladu každý měsíc, což zbytečně zatěžovalo skladovací prostory i pracovní sílu. Nyní provádíme inventuru pouze dvakrát do roka.“
Scott Macaulay, finanční ředitel, Ballantyne.

„Navíc jsme schopni přesně změřit vstup i výstup ve výrobě, nemusíme se už opírat o standardy vytvářené na základě zpětných údajů. To nám umožňuje kontrolovat skutečné výrobní náklady a přesně určovat výkonnost,“ dodává Macaulay.

„Z finanční perspektivy teď běží výkaznictví hladce přes Cognos. Zprávy o prodeji jsou dostupné okamžitě a marže jsou hned vidět,“ uzavírá Macaulay.

Systém společnosti Intenia byl tak úspěšný, že jej Ballantyne v roce 2004 aktualizovala na Intenia platformu Java.

Přechod na jazyk Java zajistí vysokou úroveň nastavitelnosti, pomocí které se systém přizpůsobí jakémukoli budoucímu růstu společnosti a stupeň

nezávislosti platformy, který se bude dobře hodit pro rozvoj nových činností. „Chrání naše IT prostředí a otevírá nám cestu k novým způsobům práce v tak rychle se měnícím elektronickém světě,“ říká Macaulay.

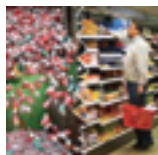
O společnosti Ballantyne

Ballantyne je rodinná australská firma, která dodává své výrobky na celosvětový trh s vybranými lahůdkami a specialitami více než půl století.

Dnes je Ballantyne největším světovým výrobcem másla v konzervách a vyváží do Asie, oblasti Pacifiku, na Střední Východ a na americký kontinent. Produkty balené po jednotlivých porcích odebírají aerolinie, mezinárodní hotely, velké nemocnice a další významné organizace, máslo v maloobchodní balení lze spatřit v supermarketech po celém světě.

Přesná řešení a pružná architektura

Intentia ohlašuje příchod řady nových produktů zaměřených na řešení hlavního problému, se kterým se potýká potravinářský a nápojový průmysl – sezónní vrcholy a vrcholy související s promo akcemi. Společnost také chystá sadu produktů, které zkracují dobu požadovanou k realizaci přínosu štihlé výroby a produktů vedoucích k odstranění informačních mezer v oblasti pronájmů.



Řešení pro poptávkové vrcholy

Řešení Stock Build Optimization bylo vyvinuto za účelem omezení rizika výrobců, kterým často zbu-

dou nadbytečné výrobky, jimž pravděpodobně vyprší záruční doba, zatímco jiné zboží je vyprodáno. Toto řešení se zaměřuje na potřebu vytváření zásob k uspokojení poptávky v sezónní špičce a ve špičkách v důsledku promo akcí. Řešení maximálně zvyšuje rozmanitost zásob a minimalizuje nadbytečné zásoby hotových výrobků až o 20 %, což zabrání, aby se některé zboží vyprodalo a jiné přišlo nazmar.



Teorie omezení (TOC) v praxi

Teorie omezení (Theory of Constraints - TOC) - řešení pro plánování výroby, které zkracuje dobu potřebnou

k realizaci přínosu štihlé výroby a vede k rychlému zvýšení výkonnosti, minimalizuje zásoby a snižuje provozní výdaje. Zákazníci mohou optimalizací komplexních výrobních scénářů dosáhnout mnoha přínosů typických pro štihlou výrobu.



Informační mezery v podnikání v oblasti pronájmů mizí

Product Service Management (PSM) je

prvním řešením vyvinutým speciálně pro podnikání v oblasti pronájmu. Pomáhá odstraňovat informační mezery, hlavní bariéru, která brání mnoha pronajimatelům optimalizovat jejich výkonnost na každodenní bázi. Díky PSM mohou zvýšit příjmy a zisky a vyvíjet a nabízet nové služby na rychle se rozrůstajícím trhu.

Nová verze staví čas a peníze na první místo

Sada aplikací Intentia Application Suite (IAS) 5.2 – po stránce kvality nejdůkladněji testované vydání IAS - podstatně snižuje náklady na zavádění nového či aktualizaci stávajícího řešení, optimalizuje investovaný čas a peníze a tak zvyšuje konkurenceschopnost zákazníka.

IAS 5.2 reaguje na problémy, kterým čelí středně velké společnosti při zavádění a integraci ERP systémů, které se snaží optimalizovat investovaný čas i peníze a zvyšovat konkurenceschopnost. Odpovědí společnosti Intentia na tyto problémy je funkčnost šitá na míru jednotlivým průmyslovým odvětvím, otevřené standardy a standardizace platformy.

Hlavním přínosem IAS verze 5.2 je skutečnost, že ihned po instalaci se její funkčnost přizpůsobí místním specifikům všech hlavních regionů, což podstatně omezí dobu a administrativní náklady, které byly dříve potřebné k zavádění a aktualizaci systémů v různých geografických regionech.

Tato místní adaptace pro 30 různých zemí pomáhá společnostem lépe plánovat aktualizace a díky ní se mohou spolehnout na to, že specializovaná funkčnost týkající se daní, místních předpisů a zákonů, jazyka a cizí měny bude dostupná na všech trzích, kde působí.

Nižší náklady na vlastnictví

Další standardizace infrastruktury spočívá v tom, že tři klíčové součásti IAS - e-Sales (pro-

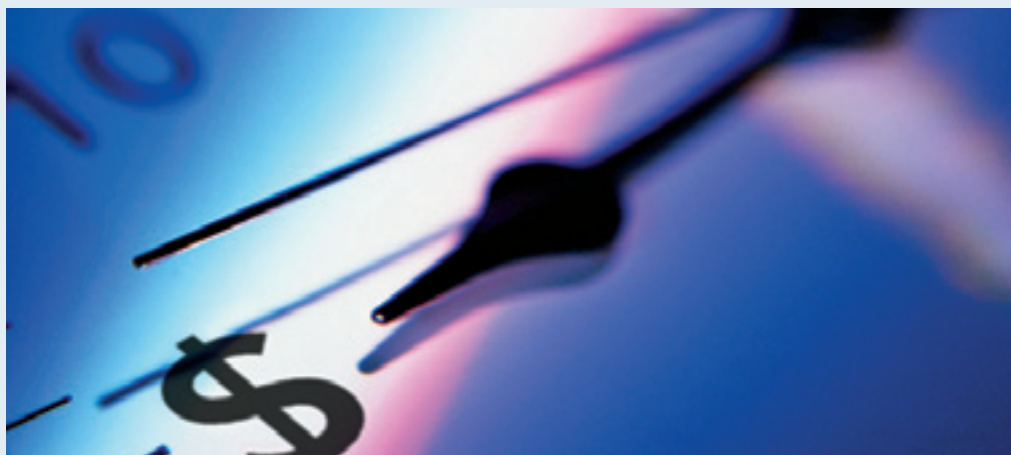
dej), e-Procurement (nákup) a Workplace (pracoviště) - nyní běží na IBM Websphere platformě, což umožňuje efektivní, automatizovanou spolupráci v rámci dodavatelského řetězce. Tato integrace umožňuje uživatelům omezit celkové náklady na vlastnictví.

Martin Hill, viceprezident pro Product Marketing společnosti Intentia, říká: „Středně velké firmy musejí soustavně omezovat čas věnovaný činnostem bez přidané hodnoty, ury-

chovat obsluhu zákazníka aniž zanedbají kvalitu a snižovat dobu uvádění výrobků na trh.“

Na závěr dodává: „Na každou firmu připadá několik dalších, které čekají, aby mohly zaujmout její místo v dodavatelském řetězci, nebude-li průběžně tyto procesy vylepšovat.“

Standardizovaná, otevřená technologie je prioritou systému IAS 5.2 vyvinutého pro klienty, kteří potřebují stabilní a kvalitní ERP řešení, aby ušetřili čas a peníze.“



INTENTIA V BAXI HEATING UK

Baxi Heating konsoliduje a roste s Movexem

Díky zavedení plánovače výroby Advance Production Planning (APP) a snímání dat v systému Movex omezil největší britský výrobce topných systémů, Baxi Heating, rozpracovanost ve výrobě komponentů o 47 % v průběhu pouhých tří měsíců. Během stejné doby společnost omezila objem skladovaných surovin o 14 % a snížila stav zásob o 10 %.

Obchodní přínos

V posledních letech došlo na trhu s topidly k rozsáhlé konsolidaci, což vedlo k vyostření konkurence mezi snižujícím se počtem dodavatelů.

Po sloučení se společností Potterton v roce 1999 a získání dalších dvou firem v roce 2000 se společnost Baxi stala jedním z nejsilnějších hráčů na tomto nově vzniklém trhu. Tyto akvizice ztrojnásobily obrát divize komponenty společnosti Baxi, ale zároveň s sebou přinesly i obrovskou výzvu. Sjedení klíčových obchodních aktivit jednotlivých společností. Brzy bylo zřejmé, že IT systémy divize komponenty v Baxi Potterton nezvládají objemy generovaných objednávek. Nedostatek komponentů vedl k tomu, že bylo nutno často zastavit výrobní linky, což vedlo k opoždění dodávek zákazníkům.

„Shodli jsme se, že takováto zima se již nesmí opakovat, a začali jsme hledat možnosti, jak problém vyřešit,“ říká Ray Adamson, manažer obchodních systémů v Baxi Heating.

Vzhledem k tomu, že Baxi Heating již od roku 1995 používala Movex, obrátila se na společnost Intentia s dotazem na možnost řešení pro svůj sektor komponentů. Po úspěšné předváděcí prezentaci přestala Baxi uvažovat o jiných dodavatelích. „Věděli jsme, že řešení bude kompatibilní s naší stávající platformou Movex a software fungoval, takže nebylo co řešit,“ říká Adamson.

Od té doby přinesl Movex APP společnosti již značný užitek. Na počátku zaostávala divize komponenty týden za plánem. Nyní se zpoždění zredukovalo, což pozitivně ovlivnilo montáž. „Již nemusíme zastavovat výrobní linky, protože nemáme určitý díl,“ říká Adamson a dodává: „Divize pracuje daleko efektivněji.“

Proč Movex

Volba padla na Movex APP především proto, že společnost Baxi systém Movex již používala.

Baxi byla se stávajícím řešením na bázi systému Movex spokojená, avšak přiznala, že systém má své hranice. Při plánování materiálových požadavků (MRP) dokázal Movex sledovat různé fáze výroby určitého dílu, avšak nebyl schopen poskytnout přehled celého procesu. Movex APP nyní monitoruje nejen výrobní proces, ale zároveň ví, co se děje, v jakém pořadí a kdy, což je velká výhoda. Poskytuje informace

v reálném čase: přesně na minutu ví, kdy je zahájen i ukončen určitý proces. MRP fungoval na denní bázi,“ vysvětluje Adamson.

Movex APP kontroluje výrobu 1 500 výrobků používaných ve 150 centrech a - což je nejlepší - APP umožňuje společnosti Baxi řízení podle výjimek, takže je software vysoce časově efektivní.

Zavádění

Projekt zahrnoval dvě části: Movex Advanced Production Planning (APP) a snímání dat/ značení čárovým kódem.

Čárový kód se používá ve výrobě ke snímání informací o vyráběných dílech. Operátoři u sebe nosí příruční snímač čárových kódů, který čte čárové kódy na bednách s díly a prostřednictvím bezdrátové rádiové sítě předává podrobnosti o těchto dílech do centrální databáze Movex.

Systém čárových kódů též spolupracuje s aplikací Movex Container Management, který poskytuje podrobnější informace o dílech.

Použití čárových kódů zlepšilo kvalitu informací o dokončených výrobcích, avšak Baxi Heating potřebovala ještě zlepšit samotný výrobní proces. Tohoto cíle dosáhla zavedením aplikace Movex APP.

Zavádění aplikace Movex APP trvalo pouhé čtyři měsíce. Než začal software fungovat, společnosti Intentia a Baxi vytvořily prostředí pro statické testování, které mělo společnost Baxi ujistit, že si software poradí s jejími požadavky. Toto testovací prostředí navíc Baxi lépe ukázalo, jak bude Movex APP fungovat v praxi.

Budoucí plány

Po úspěšném zavedení čárových kódů, snímání dat a aplikace Movex APP v sektoru komponenty rozšiřuje Baxi Heating systém i do divizí, které se zabývají kompletací kotlů a hořáků.

S ohledem na zajištění trvalé prosperity společnosti uvažuje Baxi o použití systému Movex a plánovače pro více lokalit (multi-site planner) i v oblastech kompletace, skladování, distribuce a plánování prodeje.

O společnosti

Každý rok se v Evropě prodá šest milionů kotlů pro ústřední vytápění v domácnostech. Jedna desetina z tohoto množství připadá na kotle

vyrobené společností Baxi Group. S ročním objemem výroby přes 650 000 plynových a olejových kotlů a kotlů na tuhá paliva je Baxi Group jedním z největších výrobců kotlů v Evropě. Baxi Heating UK, která je součástí Baxi Group, je předním britským výrobcem plynových topných zařízení. V posledních letech se společnost rychle rozrůstala a získala známé značky jako např. Potterton a Valor. V současné době Baxi Heating zaměstnává více než 1 000 lidí.



Intentia nabízí společnosti Bison řešení, které zpřehlední firemní procesy

V roce 1958 uvedla společnost Bison International na trh svůj první produkt - Bison kit tube. Dnes dva centrální sklady zboží nacházející se v Holandsku dodávají přes 2 000 výrobků spotřebitelům a profesionálním řemeslníkům ve více než 50 zemích. Bison využívá sadu aplikací Intentia Application Suite, která usměrňuje veškeré firemní procesy v oblasti výroby, dodávek a financování produktů společnosti.

Obchodní výhody

Bison je tržně orientovanou společností. To znamená, že tržní poptávka podstatně ovlivňuje firemní aktivity. „Software společnosti Intentia nám pomohl zpřehlednit procesy,“ říká Cindy Jooren, vedoucí pro zavádění ERP systémů ve společnosti Bison.

Tato transparentnost není pouze výhodnou pro zákazníky. „Vzhledem k počtu našich výrobků probíhají ve společnosti složité výrobní a distribuční procesy. Plánování dodavatelského řetězce a funkčnost jeho realizaci v aplikacích Intentia Application Suite optimalizuje organizaci těchto procesů,“ vysvětluje Cindy Jooren.

Navíc správa produktových řad a tvorba specifických ceníků pro jednotlivé zákazníky již nejsou – díky IAS - časově náročné. „Řešení, které Intentia nabízí v oblasti správy údajů o produktech, zákaznících a dodavatelích, i možnosti výkaznictví zlepšují a urychlují dostupnost informací,“ říká Cindy Jooren.

Proč Intentia

Výběr nového ERP systému promýšlela společnost Bison velmi důkladně. Na základě skutečného obchodního případu a za pomoci speciálně sestavené firemní skupiny pro ERP projekt bylo vybráno 25 kritérií týkajících se poptávky a nabídky, správy údajů o produktech, ceny, podpory a logistických procesů. Důraz byl kladen jednoznačně na procesy, které probíhají ve společnosti Bison, a požadavkem bylo, že musí jít o kompatibilní IT.

Na základě 25 kritérií stanovila společnost Bison různé testovací případy. Cindy Jooren dodává: „Pro představu jsme navštívili i několik společností, které již software používají. Po zvážení všech zkušeností jiných uživatelů a našich osobních dojmů jsme se nakonec rozhodli pro společnost Intentia.

Implementace

Cindy Jooren s nadšením hovoří o plánu implementace: „Dokázali jsme dovést celý projekt během jednoho roku do konce a v dohodnutém termínu systém skutečně běžel. Projekt byl zorganizován tak, že v jeho organizaci figurovali členové obou společností, Bison i Intentia. Do každé funkce v projektové skupině jsme zvolili jednu osobu ze společnosti Intentia a jednu osobu ze společnosti Bison. Do tohoto projektu jsme zapojili i 25 klíčových uživatelů. Díky zapojení firemních pracovníků jsme dosáhli přímé podpory nového softwaru.“

Společnost Bison zavedla aplikační sadu Intentia ve svém ústředí a v prodejním místě. Kromě toho systém rozvine i v dalším hlavním skladu a ve dvou prodejních a distribučních místech v zahraničí. V budoucnosti začne Bison pravděpodobně používat CRM aplikaci společně s internetovou aplikací.

Aplikační sada Intentia Application Suite byla ve společnosti Bison spuštěna v roce 2005, zavádění trvalo rok. Software běží na platformě IBM iSeries. V současnosti pracuje ve společnosti Bison se systémem asi 100 zaměstnanců. Plánování nabídky a poptávky, interní struktura slev a cen, správa údajů o výrobcích a finanční řízení jsou nejdůležitějšími oblastmi, kde společnost zaznamenala zlepšení.

O společnosti Bison International

Bison je součástí skupiny Bolton Group a působí na různých spotřebitelských trzích. Od roku 1938 se Bison zabývá vývojem řešení v oblasti lepidel a těsnících hmot.

Současná škála výrobků společnosti čítá více než 2 000 položek, včetně produktů proti vlhkosti, pájecích produktů a maziv. V této oblasti zastává Bison vedoucí pozici na trhu v zemích Beneluxu. Bison také dodává výrobky pod značkou Griffon a Bison Prof. stavebním firmám, obchodům pro kutily a instalatérům. Mezinárodní prodej výrobků Bison probíhá prostřednictvím vlastních prodejních míst, obchodních zástupců a místních partnerů.



MRO Europe, 19. – 20. října, Berlín

Maintenance, Repair & Overhaul

Veletřh MRO Europe je největší a nejdůležitější událostí pro evropský průmysl zabývající se údržbou, opravami a celkovými prohlídkami (MRO) letadel. Akce se letos zúčastnilo více než 160 vystavovatelů a více než 2000 špičkových vedoucích pracovníků a manažerů ze všech oblastí leteckého průmyslu využilo této příležitosti k setkání se zástupci MRO průmyslu.

MRO je globální a velmi specifický průmysl. Téměř jedna třetina z celosvětového a regionálního/obchodního MRO trhu pro proudové tryskáče o celkovém objemu 36 miliard USD připadá na Evropu. V roce 2004 se objevily tři hlavní trendy, které určují směr evropského MRO trhu:

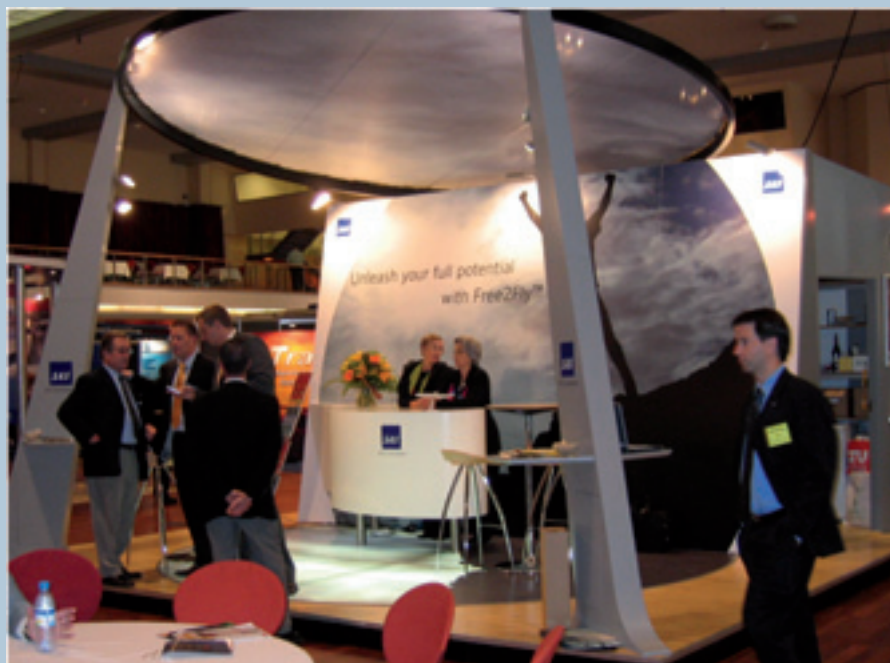
- rozšířenější zadávání MRO činností externím firmám
- trvale narůstající používání dílů schválených výrobcem (PMA dílů)
- pokračující konsolidace

Aplikační sada Intentia podporuje velmi dobře všechny tyto klíčové trendy. Měli jsme na veletřhu stánek a pouštěli jsme videoprezentaci s naším zákazníkem SAS Component, která vzbudila živý zájem návštěvníků.

Souběžně jsme vydali novou tiskovou zprávu týkající se obchodu uzavřeného s SAS

Technical Services o objemu 4 milionů EUR a rozšířili tuto zprávu po celém regionu.

Mezi vystavovateli byli i zákazníci společnosti Intentia: TAT, SAS Component, SAS Technical Services, Saab Aviocomp a Messier Services.



Příští MRO Europe proběhne v Amsterdamu.



Rozhovor Bohuslava Cechmeistersa (Intentia) s Petrem Janovským, IT managerem společnosti Okula

Ve společnosti Okula Nýrsko zaveden nový CRM systém

Co považovaly společnosti Okula i Intentia za důležité při výběrovém řízení na dodávku informačního systému pro tradiční výrobní podnik? Ano, zhruba tak znělo zadání - moderní systém těsně propojený s tradičními výrobními procesy s možností snadné regulace, který se dokáže přizpůsobit tradicím podniku a dobře reagovat na dynamicky se měnící podmínky.

Okula se rozhodla, že tímto dodavatelem bude společnost Intentia. Ohlédneme-li se zpět, můžeme říci, že nejen deklarované schopnosti a zkušenosti, ale především skutečné výsledky ukazují, že to byla správná volba. Byla vypracována realizační studie a zohledněny veškeré požadavky zákazníka, a společný projekt byl úspěšný.

Proč říkáme společný? Protože žádný dodavatel softwarového řešení nedokáže zavést systém bez aktivní spolupráce zákazníka. Je to záležitost procesů, postupů a metod, kde je třeba spojit znalosti a dovednosti a zohlednit vliv prostředí, jak na straně zákazníka tak na straně dodavatele. Toto vše navíc musí tvořit jeden celek, který směřuje ke společnému cíli.

Tento celek se skládá z jednotlivých prvků zahrnujících - kromě samotného systému - postupy a lidi na obou stranách. Ačkoliv se tito lidé vzájemně seznamují teprve na začátku každého projektu, díky pečlivě zvoleným cílům mají jedno společné - snahu uspět. Pojďme se tedy zeptat Petra Janovského, IT manažera společnosti Okula, jak lze takového úspěchu dosáhnout.

Co bylo původním záměrem podniku?

Nahradiť stávající softwarové řešení, skládající se z několika izolovaných řešení, jehož informační potenciál byl velmi malý a zastaralý, moderním

softwaru, který bude schopen poskytovat požadované informace včas a v potřebné kvalitě. Cílem naší společnosti bylo zavést informační systém, jehož funkčnost lze ověřit z referencí od jiných významných zákazníků v České republice i v Evropě. Hledali jsme informační systém, který skýtá záruku dalšího rozvoje a bude schopen splňovat stále stoupající požadavky zákazníků.

Došlo během zavádění systému k nějakým neočekávaným problémům?

Největším problémem bylo importování výrobních struktur ze starého do nového systému. Co se týče dat, byly staré výrobní struktury navrženy tak nešťastně, že jejich import a následná kontrola byly časově příliš náročné. Společnost proto souhlasila s přijetím nové výrobní struktury (týkající se v současnosti vyráběných výrobků).

K jakým pozitivním změnám došlo v podnikových procesech díky novému softwaru?

Díky informačnímu systému jsme získali rychlý přísun přesných informací, což je pro správné rozhodování nezbytné. Podstatným přínosem bylo sjednocení dat do jednotné databáze, sjednocení výstupů a informací (všichni čerpáme z jednoho zdroje, což bylo v případě

ostrůvkových řešení velmi problematické). Získali jsme přehled struktury a obrátkovosti jak zásob, tak hotových výrobků, a důležité informace o jednotlivých obchodních případech a jejich ziskovost, množství obchodních a nákupních statistik, informace o vytížení jednotlivých strojů a tak dále.

Jak byste hodnotil přínos nového informačního systému v oblasti logistiky?

Podstatným přínosem bylo perfektní zmapování materiálových toků, struktury a obrátkovosti zásob. Díky informačnímu systému jsme dokázali snížit stav zásob a zlepšit plánování materiálu. Dnes nakupujeme jen tehdy, pokud to skutečně potřebujeme.

Plánujete nějaké další projekty? V jaké podobě?

Dalším plánovaným projektem je zavedení vyšší verze informačního systému Movex Intentia Application Suite, zavedení řídicí nástavby COGNOS a plánovacího modulu APP.

Na otázky odpovídal Petr Janovský

Prodeje po internetu v bezpečných rukou

Díky řešení Intenia se prodej po internetu za měsíc zdvojnásobil

Webový obchod předního švédského dodavatele osobních ochranných pomůcek a pracovních oděvů je díky řešení společnosti Intenia pro internetový obchod v bezpečných rukou. Díky automatizaci katalogu výrobků a zjednodušení objednávek přes internet se prodeje přes internet během jednoho měsíce více než zdvojnásobily a další měsíc stouply o dalších více než 45 %.

„Je skvělé, že se naše internetová investice tak velmi dobře vyplácí,“ říká Hans Janzon, generální ředitel Berendsen Safety, předního švédského dodavatele osobních ochranných pomůcek a pracovních oděvů.

Díky automatizaci katalogu výrobků a zjednodušení objednávek přes internet se prodeje přes internet během jednoho měsíce více než zdvojnásobily a další měsíc stouply o dalších více než 45 %.

Ke správně svých obchodních informací již Berendsen využíval aplikační sadu Intenia. Během roku 2004 se ukázalo, že společnost potřebuje účinný nástroj, který bude řídit zveřejňování informací v různých médiích, např. v katalogu výrobků a ve webovém obchodu.

Rozhodující faktor

Berendsen se rozhodl pro aplikace Catalog Manager a e-Sales společnosti Intenia, obojí integrované s aplikační sadou Intenia. Možnost integrace byla při volbě těchto dvou řešení rozhodujícím faktorem.

Zavádění aplikací e-Sales a Catalog Manager společnosti Intenia trvalo přibližně 4 měsíce.

Dále Berendsen Safety plánuje přidat několik funkcí do webového obchodu, které usnadní úpravu produktů.

Procesy usnadňující spolupráci

Řešení společnosti Intenia pro internetový prodej je zaměřené jednak na procesy, které usnadňují obchodním partnerům spolupráci (např. online katalog výrobků, vyhledávání výrobků, nákupní košíky, sdílení a potvrzování objednávek), jednak na složitější procesy, které probíhají v rámci prodeje, nákupu a služeb, jako například šablony pro obvyklé objednávky a potvrzené objednávky.

Řešení umožňuje společnosti Berendsen Safety úsporně spravovat mnoho složitých prodejních kanálů a zároveň podporuje všechny úrovně integrace obchodních procesů probíhající mezi společností Berendsen a jejími obchodními partnery.

Díky aplikaci Catalog Manager společnosti Intenia se stává správa informací souvisejících s produkty každodenní obchodní činností. Sjednává veškerá data, a co je nejdůležitější, informace vznikají a uchovávají se na jediném

místě. Jakákoliv změna článku bez ohledu na jeho umístění vyvolá aktualizaci – na internetu, v materiálech pro nové katalogy v tiskové podobě atd.

Slaví sto let

Berendsen Safety sídlí v Hisings Backa ve Švédsku a zaměstnává 150 lidí. Má vlastní výrobu pracovních oděvů prodávaných pod značkou Björnklander, která letos slaví sté výročí.

Čtyřmi prodejními kanály společnosti proudí více než 7 000 položek: Grolls (celostátní řetězec obchodů pro profesionály), tištěné katalogy, obchodní zástupci společnosti a webový obchod.

Společnost má 11 000 zákazníků, od samostatných řemeslníků po stavební firmy zaměstnávající více než 10 000 profesionálů. Všichni potřebují rychlé a snadno dostupné informace o výrobcích společnosti. A to byl až doposud problém.

Vlastníkem Berendsen Safety je dánská společnost Sophus Berendsen A/S, dceřinná společnost londýnské mezinárodní skupiny Davis Service Group Plc, která zaměstnává více než 18 000 lidí v 11 zemích světa.

Více informací

INTENTIA CZ, a.s.
Pod Víšňovkou 21
140 00 Praha 4
Tel.: +(420) 234 038 500
e-mail: marketing@intenia.cz

Trat'ová I
619 00 Brno
Tel.: + (420) 533 440 040
Fax.: + (420) 547 212 232

www.intenia.com