



Rozwój firmy Masfalt jest ściśle związany z ekspansją i umacnianiem pozycji koncernu CRH w Polsce. Rok 2002 był najintensywniejszym jak dotąd okresem rozwoju firmy, w związku z oddaniem do użytku nowych wytwórni mieszanek mineralno-bitumicznych. Wytwórnie te wraz z całą infrastrukturą zostały uruchomione w Nowinie k/Elbląga (Parker, wydajność: 160 t/godz.) oraz w Warszawie, Gmina Rembertów (Ammann, wydajność: 320t/godz.). W tym okresie zostało również przejęte Przedsiębiorstwo Robót Drogowych z Pruszkowa koło Warszawy.

IMPULS 5 W SŁUŻBIE DROGOWNICTWA

CRH rozpoczęła swoją działalność w Polsce, jako udziałowiec Cementowni "Ożarów" S.A. Stawiając sobie za cel utworzenie największej grupy materiałów budowlanych w Polsce. CRH produkuje obecnie: cement, beton towarowy, kostkę brukową, asfalt, materiały izolacyjne, cegły, kruszywa, prefabrykaty oraz beton komórkowy. CRH posiada w Polsce ponad 70 lokalizacji produkcyjnych zatrudniając ponad 3 tysiące osób skoncentrowanych na zapewnieniu swoim klientom jak najlepszej obsługi.

Obecnie CRH posiada w Polsce 1 pozycję jako producent betonu komórkowego, 2 pozycje jako producent kostki brukowej, oraz 3 pozycję jako producent cementu

Siedzibą CRH plc jest Dublin. Roczne obroty grupy wynoszą 8 mld USD. Firma jest notowana na giełdzie w Londynie i Dublinie oraz na giełdzie amerykańskiej NASDAQ. CRH jest na liście spółek EUROTOP 300, prowadzi swoją działalność w ponad 20 krajach zatrudniając ponad 43 tysiące pracowników w ponad 1000 lokalizacjach.

CRH prowadzi działalność jako zrzeszenie spółek zachowujących własną tożsamość i niezależność, a jednocześnie odnoszących korzyści z silnego wsparcia finansowego, najnowszych technologii i wzorów oraz siły nabywczej całej grupy.

W OCZEKIWANIU NA ZINTEGROWANY SYSTEM ERP

Wcześniej w firmie nie funkcjonował żaden zintegrowany system informatyczny, struktura była rozproszona - oprogramowanie różnych dostawców w ośmiu lokalizacjach. Wiele czynności musiało być wykonywanych lokalnie w zakładach, przy znacznym zaangażowaniu kierownictwa. Dostęp do informacji przez centralę nie był natychmiastowy, jak ma to miejsce po wdrożeniu systemu Impuls. Największy problem stanowiło rozliczanie magazynów - ogromne ilości kupowanych surowców oraz gotowych produktów. Koniecznością stał się

bieżący dostęp do stanów magazynowych, możliwość stałego wykorzystywania informacji ze wszystkich zakładów stała się podstawowym zagadnieniem w trakcie wyboru systemu. Szybko rosnąca ilość danych oraz konieczność ich obrabiania spowodowały konieczność wdrożenia zintegrowanego rozwiązania. Księgowość na koniec miesiąca poświęcała bardzo dużo czasu na zamknięcie wszystkich koniecznych rozliczeń i przygotowanie dokumentów.

ROZWIJAJĄCY SIĘ PROJEKT

Podobne potrzeby ujawniły się również w pozostałych podmiotach grupy kapitałowej CRH. Centrala w Irlandii wyraziła poparcie dla pomysłu wdrożenia jednego systemu we wszystkich spółkach grupy. Poszukiwania optymalnego oprogramowania prowadzone były jednak osobno. Dostawcy, z którymi prowadzono rozmowy nie byli w stanie zaprezentować gotowego rozwiązania odpowiadającego specyfice firmy Masfalt. Rozmowy toczyły się wokół koncepcji przystosowania określonych funkcjonalności w poszczególnych systemach. Na decyzję o wyborze systemu Impuls, obok najważniejszych rozwiązań funkcjonalności magazynowej, wpływ miały przede wszystkim takie elementy jak funkcjonowanie na platformie Oracle, możliwości systemu oraz konkurencyjna cena.

SYSTEM WDRAŻANY ETAPOWO

Koncepcja przeprowadzenia wdrożenia zakładała realizację projektu w obrębie jednego z zakładów produkcyjnych. W pierwszej kolejności realizowane były prace związane z uruchomieniem systemu wagowego, który powinien móc funkcjonować w trybie offline, tak aby w przypadku chwilowych braków kontaktu z głównym serwerem zlokalizowanym w centrali praca mogła być kontynuowana. Oczekiwanie dotyczyło również obsługi systemu wagowego jedynie

poprzez opcje wyboru, bez konieczności wprowadzania jakichkolwiek danych. W nietypowy sposób rozwiązana została również organizacja magazynu, ze względu na udział w produkcji surowców własnych oraz powierzonych, co ma znaczący wpływ na sposób rozliczania produkcji. W tym celu powstać musiały specjalne generatory automatyzujące rozliczanie magazynów czy zapewniające realizację operacji na magazynach w trybie rzeczywistym. Generatory korzystają z Systemu Receptur, aktualizowanych w trybie online, a wynikiem ich działania jest możliwość wyliczenia marży z dokładnością do partii produktu.

System Impuls stał się również bardzo korzystnym antidotum na problem transportu surowca do zakładów produkcyjnych. Na wartość surowca w przypadku produkcji prowadzonej przez Masfalt składa się wartość zakupionego kruszywa oraz usługa jego dostarczenia. Firma korzysta praktycznie ze wszystkich (poza lotniczym) rodzajów transportu surowców. W tej sytuacji musiał powstać taki sposób rejestracji, aby wartość kruszywa przyjętego przez firmę była realna - tzn. pozwalająca rozliczyć poszczególne firmy transportowe oraz producentów dostar-



czających kruszywa. Zastosowane rozwiązanie klasyfikatorów sprawdza się bardzo dobrze, a polega na rozbiściu ceny w cennikach i rejestrowaniu ich na poszczególnych wagach z dokładnością do rodzaju transportu, kruszywa oraz firmy. Dzięki temu wartość dostarczanego surowca nalicza się automatycznie na podstawie schematów. Zapewnia to pełny dostęp do danych dotyczących dostawy czy dostawcy oraz wpływa na sposób rozliczeń z wszystkimi usługodawcami. Niebagatelne znaczenie ma

tu również pełna integracja z funkcjonalnością finansowo-księgową.



KOSZTY POD KONTROLĄ = SKUTECZNA POLITYKA CENOWA

Pełna kontrola kosztów urealniła kwestie związane z kalkulowaniem cen gotowych wyrobów. Praktycznie każda część składowa produktu przejeżdżając przez wagę przechodzi cały proces produkcyjny, jako wyceniona wartościowo w systemie. Wydanie gotowego towaru jest automatycznie wyceniane, przy wsparciu indywidualnych rozwiązań kalkulacji z funkcjonalności dystrybucyjnej.

ANALIZA KONTRAKTÓW, ANALIZA OBROTÓW MATERIAŁOWYCH

Częścią rozwiązania dedykowanego dystrybucji jest funkcjonalność Kontraktów. Umożliwia ona rejestrowanie warunków handlowych podpisanych kontraktów (sprzedaż i/lub zakupy) i na tej podstawie m.in. bieżącą analizę marży i kosztów produkcji, a także stopnia realizacji w odniesieniu do uzgodnionych wartości. Odpowiednie powiązanie warunków handlowych (kontraktów) z systemem wagowym daje możliwość analizy obrotu materiałowego we wszystkich zakładach produkcyjnych firmy Masfalt. Każdy przyjeżdżający i wyjeżdżający samochód jest przypisany do konkretnego kontraktu (umowy handlowej). Zastosowanie funkcjonalności kontraktów daje możliwość elastycznego planowania produkcji oraz dostaw surowców na poszczególne zakłady produkcyjne.

RÓŻNE ZAKŁADY - JEDNA RECEPTURA

Ponieważ produkcja prowadzona w różnych zakładach grupy, w systemie funkcjonuje

pod różnym nazewnictwem poszczególnych pozycji (najczęściej standardowa pozycja uzupełniana jest nazwą zakładu). Receptury stworzone na bazie zunifikowanego nazewnictwa gromadzone są w systemie i określają automatycznie towar z dokładnością do zakładu przygotowania. W podobny sposób tworzą się rozchody - towar opuszczający wagę otrzymuje zestaw dokumentów wygenerowanych przez system łącznie z dokumentem RW rozliczającym magazyn.

MAGAZYNY - POŻEGNANIE Z UCIAŻLIWYM PAKIETEM BIUROWYM

Przed wdrożeniem systemu Impuls 5 rejestrowanie dokumentów magazynowych odbywało się z wykorzystaniem systemu wagowego, do przechowywania informacji i tworzenia zestawień służył pakiet Microsoft Office (Word, Excel). Obecnie tworzenie i obieg dokumentacji odbywa się na bazie pracy aplikacji w sieci ze zdalnym podłączeniem regionalnych centrów dystrybucyjnych.

W firmie Masfalt istnieje 8 magazynów, co odpowiada ilości regionów dystrybucyjnych. Każdy magazyn odzwierciedla jeden zakład produkcyjny. Składowanie materiałów odbywa się na wszystkich przyzakładowych magazynach surowców.

NOWA RZECZYWISTOŚĆ

Wdrożenie w firmie Masfalt jest już praktycznie zakończone, obecnie trwają prace w ramach własnego działu IT nad rozwinięciem sfery raportowej. Po pierwszych tygodniach funkcjonowania użytkownicy systemu podkreślają najczęściej korzyści płynące z szybkości oraz łatwości dostępu do danych, jak również sporych możliwości intuicyjnego wykorzystania interfejsu systemu. Łatwość tworzenia tabel i wykresów na podstawie danych dostępnych w czasie bieżącym jest fundamentalną zmianą w porównaniu z wcześniejszym funkcjonowaniem kilku, niezależnych

aplikacji dedykowanych jedynie wąskim obszarom działalności firmy.

- Skutecznie odnaleźliśmy się w rzeczywistości zintegrowanego systemu zarządzania, szczególnie w przypadku kontroli kosztów. Urealnione zostały dzięki temu kwestie związane z kalkulowaniem cen gotowych wyrobów. Praktycznie każda partia surowca zarejestrowana przez wagę przechodzi cały proces produkcyjny, jako wyceniona kosztowo pozycja. Wydanie gotowego towaru jest automatycznie wyceniane, przy wsparciu funkcji kontraktów oraz powiązanych cenników. - Łukasz Świerczek, Informatyk koordynujący w firmie Masfalt wdrożenie systemu Impuls 5.

Plany związane z dalszą informatyzacją obejmują przede wszystkim laboratorium oraz integrację Impulsa z systemami produkcyjnymi, co wiąże się z procesem ujednolicenia różnych rozwiązań produkcyjnych w poszczególnych zakładach grupy kapitałowej. Umożliwi to integrację danych oraz ograniczy konieczność manualnego wprowadzania wszelkich informacji opisujących procesy produkcyjne.

IMPULS:

- Finanse, Księgowość, Koszty;
 - Środki Trwałe;
 - Budżetowanie
 - Gospodarka Magazynowa
 - Dystrybucja
 - CRM
 - Obieg Dokumentów
 - System Wagowy
- Instalacja na 20 użytkowników

PLATFORMA SPRZĘTOWA:

- Serwer: DELL PE2950 Xeon 5160 3.0GHz/4M 1333FSB
- RAM: 8GB FSB 667MHz
- SuSE Enterprise Linux v9 EM64T SP3
- HDD: 6x HDD 73GB 15K SAS, 2x HDD 73GB 15K SAS

ORACLE®



BPSA SA od ponad 20 lat zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem systemów informatycznych wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem. Sztandarowym produktem firmy jest zintegrowany pakiet klasy MRPII/ERP Impuls 5. System należy w tej chwili do ścisłej czołówki oferowanych na rynku rozwiązań tej klasy, będąc jednocześnie najbardziej popularnym polskim systemem. Dzięki swojej kompleksowości i elastyczności wykorzystywany jest przez ponad 450 średnich i dużych przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki. Firma zatrudnia ponad 200 osób - najwyższej klasy specjalistów w doskonały sposób łączących wiedzę na temat nowych technologii ze znajomością potrzeb współczesnych przedsiębiorstw.

www.bpsa.com.pl