

INTERkrąż stawia na wydajność i inwestuje w IT

INTERkrąż, który dostarcza krążniki do przenośników taśmowych dla firm z sektora przemysłowego, transportowego i górniczego zdecydował się wdrożyć system wspierający zarządzanie przedsiębiorstwem. Firma, której detale są wykorzystywane m.in. w kopalniach należących do KGHM Polska Miedź SA wybrała system opracowany przez śląską firmę BPSC - Impuls EVO.

INTERkrąż założony jako mały zakład ślusarski w latach 80. dziś jest liderem w swojej branży w kraju. Wyroby z Trzyciąża wykorzystywane są w większości kopalń podziemnych i odkrywkowych w Polsce. Przedsiębiorstwo nie jest mistrzem wyłącznie swojego podwórka, firma i jej produkty, czyli krążniki, wsporniki, girlandy i kotwy znane i cenione są na rynku europejskim, rosyjskim, a także w Afryce czy na Bliskim Wschodzie.

- Przykłady takich firm jak INTERkrąż, pokazują, że polski przemysł jest coraz bardziej konkurencyjny i znajduje sobie nisze, gdzie skutecznie zwiększa swoją obecność na rynkach zagranicznych. Oferowane produkty łączą w sobie bardzo wysoką jakość oraz atrakcyjną cenę. - tłumaczy Andrzej Morawski, Wiceprezes ds. Sprzedaży z BPSC.

Na drodze do Fabryki 4.0

Po ponad trzech dekadach, w 2019 roku INTERkrąż zdecydował się na technologiczną rewolucję. Przedsiębiorstwo rozpoczęło proces wdrożeniowy systemu klasy ERP.

- Głównym celem wdrożenia systemu ERP jest poprawa efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa przez zintegrowanie danych w jednym systemie oraz łatwy i szybki dostęp do informacji zarówno dla zarządu, kierownictwa, jak i dla pracowników szeregowych.

- wyjaśnia Radomir Ćwik Główny Specjalista ds. Kalkulacji i Planowania Produkcji w INTERkrąż. - Po pierwszym etapie rozpoznania i selekcji rozważaliśmy wybór spośród trzech systemów. Finalnie zdecydowaliśmy się na system Impuls EVO.

Wprowadzenie rozwiązania informatycznego od BPSC jest jednym z największych projektów IT realizowanych w branży, w której działa INTERkrąż. Wdrożenie obejmuje moduły Kadry i Płace, Finanse i Księgowość, Analizę Zasobów, Gospodarkę Materiałową, Dystrybucję, a także Koszty.

- Przy pomocy systemu zamierzamy w znaczny sposób zoptymalizować procesy produkcyjne, zwiększyć moce produkcyjne oraz obniżyć koszty produkcji. Spodziewamy się, że kluczowymi modułami dla naszego przedsiębiorstwa okażą się MRP oraz Gospodarka Magazynowa. - tłumaczy Radomir Ćwik i dodaje - *To właśnie poprzez odpowiednie zarządzanie produkcją oraz gospodarką magazynową chcemy poprawić efektywność funkcjonowania naszego przedsiębiorstwa.*

Wykorzystać koniunkturę

Ostatnie lata dla firmy to czas dynamicznego rozwoju. Wpływ ma na to dobra sytuacja w polskim przemyśle. Jak podawał w kwietniu GUS, produkcja przemysłowa wzrosła w marcu w ujęciu rok do roku o 5,6 proc. Było to o 1,2 pkt proc. więcej, niż oczekiwania analityków. Marzec był też trzecim miesiącem z rzędu, w którym sektor wytwórczy nad Wisłą radził sobie lepiej niż zakładały prognozy analityków rynkowych. Przy tej okazji warto też wspomnieć, że wskaźnik PMI, obrazujący koniunkturę w przemyśle, w maju wzrósł z poziomu 48,7 do 49. To co prawda nieznaczny wzrost i nadal poniżej optymalnego poziomu 50, ale po kilku miesiącach spadków, tendencja wzrostowa jest dobrym sygnałem.

INTERkraź chce wykorzystać dobrą koniunkturę na rynku i ugruntować swoją pozycję, a inwestycje w nowe technologie oraz innowacje mają im w tym pomóc.

- *Nie spoczywamy na laurach, bo konkurencja nie śpi, dlatego nieustannie poszukujemy nowych rozwiązań i innowacji. Niezbędna jest coraz bardziej złożona automatyzacja procesów, a system Impuls EVO ma nam w tym pomóc.* - tłumaczy Radomir Ćwik i dodaje - *Stawiamy na wydajność. Chcemy utrzymać marżowość na stałym poziomie, a cyfryzacja produkcji w dobie zmniejszającej się dostępności pracowników na rynku pracy i rosnących kosztów produkcji jest najlepszym panaceum.*

Jak dowiadujemy się od przedstawicieli firmy, wdrożenie systemu BPSC ma wpłynąć na zwiększenie mocy produkcyjnych zakładu i skrócenie procesów analitycznych - kalkulacja kosztów, rentowności, analiza danych historycznych - wszystko to ma usprawnić i przyspieszyć proces wprowadzenia produktów na rynek. W przypadku INTERkraź ma to ogromne znaczenie, ponieważ wyroby są przygotowywane pod indywidualne potrzeby każdego klienta.

Biorąc to pod uwagę, maksyma „czas to pieniądz” sprawdza się w tym przypadku doskonale. Dostawca systemu Impuls EVO, firma BPSC w takich projektach ma już doświadczenie i sukcesy. Dzięki informatyzacji realizowanej przez śląską firmę, jednemu z liderów produkcji silosów zbożowych udało się diametralnie, bo aż dwunastokrotnie, skrócić czas wprowadzenia produktu na rynek i tym samym ograniczyć koszty. W Trzyciążu liczą zapewne na podobne efekty i już myślą o rozszerzaniu funkcjonalności.