



## Profil Klienta

jeremias Sp. z o.o. z Gniezna należy do niemieckiego koncernu jeremias GmbH, lidera europejskiego rynku systemów kominowych ze stali szlachetnych. Firma wytwarza systemy kominowe najwyższej jakości stosując własne, unikalne technologie produkcji. W całej Europie grupa firm należących do koncernu zatrudnia 600 osób, a jej łączne obroty za 2005 r. sięgnęły 40 mln euro.

## Rozwiązanie

Koncern jeremias wybrał rozwiązanie Microsoft® Dynamics® NAV, zaś na wykonawcę wdrożenia w Polsce wybrano poznańską firmę IT.integro.

## Korzyści

- Przejrzystość całego procesu realizacji zamówień
- Możliwość jednoczesnego planowania produkcji na zamówienie i na magazyn (sezonowość)
- Możliwość pełnej implementacji skomplikowanej polityki cenowej (cenniki, rabaty, upusty itd...)
- Możliwość natychmiastowego sprawdzania dostępności zamawianego asortymentu
- Ewidencja stanów i obrotów w magazynach konsygnacyjnych u partnerów handlowych
- Możliwość automatycznego uzupełniania zapasów magazynowych

*„Każdy z naszych systemów, czy to zarządzania zamówieniami, finansowy, czy magazynowy, działał dotychczas samodzielnie. Dane między systemami przenoszone były półautomatycznie, przez serwer plików. Do niedawna w zupełności nam to wystarczało, ale liczba zamówień i ich łączna wartość zrobiły się na tyle duże, że konieczne stało się zautomatyzowanie synchronizacji między systemami. Tak naprawdę trzeba było poszukać nowego systemu, a najlepszy okazał się Microsoft Dynamics NAV.”*

Mariusz Wiśniewski Dyrektor ds. Produkcji, jeremias Sp. z o.o.

Rzadko zdarza się, by firma po raz pierwszy wdrażająca system zintegrowany umiała przewidzieć konsekwencje takiego projektu. jeremias Sp. z o.o. z Gniezna, będąca częścią niemieckiego koncernu jeremias GmbH, jest pod tym względem chlubnym wyjątkiem. Ten producent i dystrybutor systemów kominowych ze stali szlachetnych miał nie tylko koncepcję wdrożenia i jasną wizję jego celów, ale także właśnie zdolność przewidywania. Firma świadomie ograniczyła zakres pierwszego etapu wdrożenia (zakupy, magazynowanie, zamówienia, sprzedaż i finanse), by móc skupić się na ich optymalizacji. Obszar produkcji, znacznie trudniejszy i wymagający wielu przygotowań w skali całego koncernu, został przesunięty do drugiego etapu. „Moduł produkcyjny Microsoft® Dynamics® Nav4.02 wdrożymy dopiero wtedy, gdy uzgodnimy indeksy materiałowe definicje procesów w skali całego koncernu bez tego cały projekt nie miałby większego sensu” podkreśla Mariusz Wiśniewski, Dyrektor ds. Produkcji w jeremias Sp. z o.o. w Gnieźnie.

## Rozwiązanie

Wdrożenie zostało podzielone na dwa zasadnicze etapy. W pierwszym etapie celem było doprowadzenie do lepszej synchronizacji zakupu materiałów z zamówieniami klientów oraz uporządkowanie obrotu towarowego, zwłaszcza magazynowania. Tak postawione cele mogą wydawać się trywialne, to jednak tylko pozory. Jeremias działa bowiem wielotorowo, obsługując jednocześnie kilka rynków.

## Wyzwanie

jeremias Sp. z o.o. z Gniezna to firma należąca do niemieckiego koncernu jeremias GmbH, lidera europejskiego rynku systemów kominowych ze stali szlachetnych. Firma stosuje własne, unikalne technologie produkcji, które umożliwiają wyprodukowanie bardzo wysokiej jakości i trwałości produkty. Oprócz Niemiec i Polski jeremias ma także zakłady produkcyjne i sieci sprzedaży w Czechach, Francji i Rosji. W całej Europie koncern zatrudnia 600 osób, a jego łączne obroty za 2005 r. sięgnęły 40 mln euro.

Na przestrzeni kilku ostatnich lat koncern jeremias na wszystkich rynkach rozwija się w imponującym tempie rządu kilkudziesięciu procent rocznie. Szybki wzrost obrotów skłonił firmę do poszukiwania rozwiązania, które pozwoliłoby firmie utrzymać w ryzach wewnętrzne procesy pomimo wzrostu skali działalności.

Możliwości systemów IT wykorzystywanych dotychczas były w tym względzie ograniczone, jako że nie były one ściśle zintegrowane.



W porozumieniu z niemiecką centralą zarząd Jeremias Sp. z o.o. wzięły sprawy w swoje ręce, stając się laboratorium doświadczalnym dla wszystkich spółek koncernu. Właściciele ustalili, że podstawą wdrożenia powinien być system możliwie standardowy, mający wiele wdrożeń i taki, który może być wdrożony przez wiele niezależnych firm. Ostateczny wybór padł na Microsoft® Dynamics Nav 4.02 (dawniej znany pod nazwą Microsoft® MBS Navision). Wykonaniem wdrożenia zajęła się poznańska firma IT.integro.

Niemieccy właściciele chcieli mieć pewność, że wszystkie terminy zostaną dotrzymane, i że w trakcie projektu nie zdarzy się coś co zaszkodziłoby normalnemu funkcjonowaniu produkcji i sprzedaży. Aby uczynić zadość oczekiwaniom klienta, wszystkie osoby odpowiedzialne za projekt spotykały się raz w tygodniu, by wszyscy mieli pełne informacje z pierwszej ręki.

*„Taka otwarta polityka komunikacyjna okazała się bardzo pomocna każdej ze stron. Nawet bowiem wtedy, gdy coś się opóźniało, nie było gorączkowej atmosfery i obaw, lecz rzeczowe wyjaśnienia i porozumienie co do dalszych działań. Najważniejsze, że projekt osiągnął założone cele, a przy tym zmieścił się w założonym terminie i budżecie”* mówi Bogusław Błochowiak, Senior Konsultant szef projektu ze strony IT.integro.

### Trzy modele sprzedaży

Z jednej strony, firma działa wedle rocznego harmonogramu produkcji i sprzedaży, których kulminacja przypada na okres jesieni, gdy po sezonie budowlanym zaczyna się sezon wykończeniowy.

*„To jest rynek masowy, który obsługujemy przez sieci detaliczne. W tym wypadku znakomita większość sprzedaży przypada na okres przedzimowy, dlatego przygotowujemy się do niego cały rok”*

mówi Mariusz Wiśniewski.

Równoległe Jeremias produkuje spore ilości systemów kominowych o określonych parametrach dla swoich partnerów, takich jak Buderus, Vaillant czy Viessmann.

*„Produkcja dla partnerów odbywa się w ramach długookresowych umów i jest to produkcja zleceńowa, a nie na magazyn. Dostarczanie towaru odbywa się cały rok poprzez automatyczne uzupełnianie przez nas magazynów konsygnacyjnych klientów”*

wyjaśnia Mariusz Wiśniewski.

Jeremias prowadzi także samodzielną działalność doradczą i projektową, której przedmiotem jest projektowanie oraz wytwarzanie nietypowych instalacji i ich montaż.

*„Mamy trzy obszary działalności: masowy, partnerski oraz jednostkowy. Każdy z nich ma własny cykl zaopatrzeniowy, wymagania magazynowe i sposób sprzedaży. Optymalizacja tego w jednym systemie nie jest banalna, ale się udało”*

mówi Mariusz Wiśniewski.

Wdrożony w Jeremiasie system w pełni wspiera tę różnorodność modeli sprzedaży. Pozwala zamawiać materiały hurtowo i przechowywać je w magazynach do wykorzystania na bieżące zlecenia, ale także zamawiać i rezerwować partie materiałów na potrzeby zleceń jednostkowych, eliminując tym samym ryzyko ich niewykonania w terminie.

*„Nie chcieliśmy rezygnować z elastyczności, jednak odczuwaliśmy potrzebę większej przejrzystości i pewnego uproszczenia polityki cenowej. Początkowo sądziliśmy, że przeniesienie dotychczasowych reguł do innego systemu w ogóle nie będzie wykonalne. A jednak. System Dynamics w bardzo przyjazny sposób nam to umożliwił”*

Mariusz Wiśniewski  
Dyrektor ds. Produkcji

*„Dynamics w bardzo prosty sposób informuje pracownika działu sprzedaży, co może klientowi obiecać. Wiersze zamówień, dla których nie ma pokrycia w magazynach lub w produkcji w toku są od razu oznaczone na czerwono. Klikając na taki wiersz uzyskuje się informację jaką ilość można zrealizować od ręki. Dzięki temu nie składamy klientom obietnic, z których nie będziemy się później mogli wywiązać”*

Mariusz Wiśniewski  
Dyrektor ds. Produkcji



### Produkcja bez produkcji

Microsoft® Dynamics Nav 4.02 umożliwia Jeremiasowi agregować zamówienia z każdego z trzech obszarów i umieszczać je na jednym harmonogramie według dat umówionych dostaw. Pozycje asortymentowe sumują się, wskazując na całkowity wolumen produkcji i wynikające z niego potrzeby materiałowe. Firma ma możliwość planowania produkcji, przesuwania zleceń, identyfikowania zleceń zagrożonych opóźnieniem itd. pomimo faktu, że nie wdrożyła modułu do zarządzania produkcją.

### Korzyści biznesowe

Decydując się na wdrożenie systemu zintegrowanego opartego na Microsoft® Dynamics® Nav 4.02 właściciele Jeremiasa zaufali światowej marce i kompetencjom lokalnej firmy wdrożeniowej. Świadomie ograniczyli przy tym zakres wdrożenia oraz liczbę modyfikacji, by mieć pewność, że zakładane korzyści na pewno się pojawią. I nie pomylili się – wdrożenie osiągnęło swoje cele, a cały projekt zakończył się w założonym terminie i nie przekroczył budżetu.

Pierwszy etap zakończył się pełnym sukcesem, co cieszy zarówno właścicieli, jak i pracowników. W związku z tym kolejny etap wdrożenia powinien także odbyć się bez problemów, choć będzie wymagać sporo prac przygotowawczych. Na szczęście Jeremias nie musi spieszyć się – firma zyskała czas, by dobrze przygotować się do wdrożenia modułu produkcyjnego.

*„Najważniejsze, że projekt osiągnął założone cele, a przy tym zmieścił się w założonym terminie i budżecie.”*

Bogusław Błochowiak  
analityk biznesowy  
IT.integro Sp. z o.o.

**Microsoft®**  
**GOLD CERTIFIED**

Partner

 Microsoft Dynamics

[www.IT.integro.pl](http://www.IT.integro.pl)

