

Wytopić system odpowiedni dla hutnictwa

Panująca w branży hutniczej koniunktura sprawiła, że firmy zaczęły myśleć o inwestycjach w informatykę

Hutnictwo coraz częściej potrzebuje wsparcia informatycznego. Systemy analizują dane produktów, wahania cen i rozwiązują kwestie logistyczne.

Do tej pory przedsiębiorstwa działające w branży hutniczej miały problemy ze zbytem, płynnością finansową, ogromnym zadłużeniem i znacznym przerostem zatrudnienia. Z tego powodu większość z nich nie decydowała się na inwestycje w informatykę.

— Dopiero niedawna koniunktura na rynku stali, działania prywatyzacyjne i restrukturyzacyjne oraz rosnące zapotrzebowanie na szybką, wiarygodną i spójną informację wymusiły poszukiwanie skutecznych i sprawdzonych narzędzi informatycznych — mówi Marek Głazowski, dyrektor ds. sprzedaży produktów dla sektora przemysłowego w SAP.

Obecnie coraz więcej hut oraz przedsiębiorstw handlujących wyrobami hutniczymi decyduje się na inwestycje w systemy wspomagające zarządzanie zasobami ERP (Enterprise Resource Planning) czy kontaktami z klientami CRM (Customer Relationship Management). Prawdziwym wyzwaniem jest znalezienie systemu dopasowanego do potrzeb firmy.

Według Piotra Kozłowskiego, prezesa IFS CEE, polski rynek dostawców zintegrowanych systemów ERP okrzepł, trzeba tylko zmienić postrzeganie tego produktu. To przedsięwzięcie biznesowe, a nie informatyczne. Chodzi w nim o to, by firma stała się bardziej konkurencyjna.

Ponad standard

Standardowe rozwiązania nie są w stanie poradzić sobie ze specyfiką branży stalowej oraz charakterystyką produktów. Wiąże się to z koniecznością zarządzania tzw. specyfikacjami. Liczba specyfikacji dla wyrobów płaskich, długich i rur może sięgać nawet stu tysięcy.

— Przekłada się to nie tylko na zarządzanie danymi podstawowymi, ale przede wszystkim oznacza trudności w integracji z systemami produkcyjnymi oraz skomplikowane raportowanie (np. raport zapasów dla danego typu kształtownika o określonym profilu, normie, gatunku stali i wymiarach) — wyjaśnia złożoność problemu Marek Głazowski.

Problemem jest jednak nie tylko duża różnorodność produktów.

— Jeśli chodzi o mechanizmy dystrybucji, to kluczowym procesem jest przebieg transakcji od zamówienia do dostarczenia towaru, ze szczególnym uwzględnieniem zaplanowania załadun-

ku i transportu. Trzeba czasami załadować kontener towarami przeznaczonymi dla 5 kontrahentów. Ponieważ nie są to rzeczy lekkie, ważne jest uwzględnienie m.in. kolejności wyładunku – tłumaczy Jarosław Jastrzębski, dyrektor handlowy Kom-Paktu z Grupy ABG SPIN.

Na wahania cen

W hutnictwie ważny jest nie tylko produkt finalny, ale także surowce użyte do jego wyrobu. System musi uwzględniać także ryzyko wahań cen na rynku. Dotyczy to zarówno cen zakupu, jak i sprzedaży.

– Jest to szczególnie istotne w przypadku metali kolorowych. Kupowanie surowców odbywa się na giełdzie metali szlachetnych, a zatem wahania cen w czasie jednego miesiąca – a tyle trwa przeciętny cykl produkcyjny – mogą być ogromne. W praktyce oznacza to, że przedsiębiorstwo może kupić drożej, a musi sprzedać taniej – mówi Piotr Milewski, dyrektor konsultingu w Itelligence.

Dzięki systemom CRM firmy mają możliwość otrzymania bardzo szczegółowych informacji zarówno o obecnych, jak i potencjalnych kontrahentach.

– Szybka informacja na temat aktualnych rozliczeń z danym kontrahentem pozwala uniknąć możliwości ewentualnych nadużyć. Specyficzną cechą, którą powinien mieć system ERP, jest możliwość dynamicznego obliczania skomplikowanych algorytmów związanych z wyliczeniem wynagrodzenia dla działów handlowych – tłumaczy Aleksander Faleńczyk, menedżer ds. kontraktów w BPSC.

Konserwowanie systemu

W przeciwieństwie do przedsiębiorstw zajmujących się tylko sprzedażą stali, huty muszą dbać o ciągłość produkcji. Wią-

mIn USD ▶ Na tyle przed rokiem szacowano wartość polskiego rynku systemów ERP.

że się to z koniecznością pilnowania stanu infrastruktury.

– Profesjonalne rozwiązanie musi mieć możliwość integracji gospodarki remontowej z produkcją. Nie można sobie wyobrazić firmy z branży hutniczej, która nie przykładła dużej wagi do remontów. Często o jakości produkcji, a zatem produktów, czy też w ogóle o możliwości produkcji decyduje dobrze utrzymywane urządzenie produkcyjne. Dlatego integracja gospodarki remontowej, zwanej też utrzymaniem ruchu, z produkcją ma w tej branży ogromne znaczenie – mówi Piotr Milewski.

Wąska specjalizacja

Chociaż dla każdego przedsiębiorstwa system musi być dopasowany indywidualnie, firmy produkujące systemy IT coraz częściej oferują rozwiązania dedykowane tylko dla sektora hutniczego.

– Różnica pomiędzy profilowaniem na poziomie branży, a profilowaniem pod konkretnego klienta polega na tym, że w pierwszym przypadku firma wdrożeniowa bierze część kosztów tej inwestycji na siebie, wykorzystując równocześnie całą swoją wiedzę i doświadczenie branżowe. Przygotowuje i udostępnia na rynku tzw. branżowe rozwiązanie prekonfigurowane, które stanowi podstawę przygotowania indywidualnego rozwiązania dla klienta – tłumaczy Piotr Milewski.

Lukasz Łyczkowski

l.lyczkowski@pb.pl ☎ 022-333-99-99



• **Prekonfiguracja:** Przedsiębiorstwa hutnicze preferują rozwiązania sprawdzone w branży hutniczej. W Polsce nie ma jeszcze zbyt wielu wdrożeń w tej branży, liczy się więc często doświadczenie czy rozwiązanie międzynarodowe – wyjaśnia Piotr Milewski z Itelligence. [FOT. GK]