

PRINTMANAGER

system wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem

MAGDALENA
DUDANOWICZ

Działalność współczesnych firm poligraficznych opiera się w coraz większym stopniu na wykorzystaniu technologii informatycznych. W wielu firmach nie sposób przeprowadzić i dokonać analizy procesów biznesowych bez wykorzystania systemów komputerowych. Zakłady, które jeszcze tego nie robią, zaczynają gorączkowo poszukiwać systemu najodpowiedniejszego dla ich przedsiębiorstwa, o czym świadczy chociażby ilość telefonów do redakcji z prośbą o pomoc w znalezieniu firmy, która może zaoferować dobry, zintegrowany system do zarządzania przedsiębiorstwem poligraficznym.

Przy tak dużej ilości rozwiązań oferowanych przez rynek Informatyczny oraz dynamicznym rozwoju technologii przeciętny użytkownik nie jest w stanie zweryfikować rynku w poszukiwaniu optymalnych systemów informatycznych wspomagających go w prowadzeniu biznesu. Taka rolę może odegrać firma, którą poznaliśmy przy okazji targów POLIGRAFIA w Poznaniu.

Infosystems, bo o niej mowa, jest warszawską firmą informatyczną zatrudniającą specjalistów w dziedzinie finansów, księgowości, sprzedaży, logistyki, organizacji produkcji i zarządzania. Firma oferuje swoim klientom produkty informatyczne i usługi wdrożeniowe oraz doradztwo w zakresie wprowadzania systemów komputerowych. Najnowszym produktem firmy jest **Printmanager – zintegrowany system informatyczny wspomagający obsługę klientów, gospodarkę materiałową oraz zarządzanie**

produkcją w przedsiębiorstwie poligraficznym od momentu nawiązania kontaktu z klientem, poprzez cały proces realizacji zamówienia, aż po wysyłkę gotowych wyrobów. System

– mówi Mariusz Sosnowski, dyrektor ds. oprogramowania i rozwoju firmy – *został zaprojektowany i wykonany specjalnie dla przemysłu poligraficznego w oparciu o standardy CRM (Customer Relationship Management), MRP (Manufacturing Resource Planning) oraz przy uwzględnieniu wymagań norm jakości ISO 9002. Printmanager jest wdrażany i stale rozbudowywany od 1997, ale dopiero*

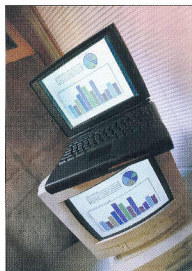
od stycznia 2001 roku jest on promowany i szerzej oferowany na rynku poligraficznym. W maju 2001 roku został zgłoszony do konkursu na najlepszy polski program dla Windows organizowanym m.in. przez firmę Microsoft. Początkowo firma wdrażała systemy in-

formatyczne w branży motoryzacyjnej, natomiast obecnie koncentruje się na branży poligraficznej.

Stosowanie systemów komputerowych wspomagających zarządzanie pozwala nie tylko na zredukowanie kosztów działalności, ale również poprawia organizację i usprawnia obsługę oraz kontakty z klientami. Printmanager działa w środowisku Windows 95, 98, NT oraz 2000. Pracuje w lokalnych sieciach komputerowych i rozległej sieci WAN (łączycej kilka oddziałów firmy). Dzięki budowie modułowej może być wykorzystywany zarówno w małych firmach, jak i dużych przedsiębiorstwach.

System działa w architekturze klient-serwer, gdzie serwerem bazy danych może być MS SQL Server lub Oracle. Zastosowany intuicyjny interfejs okienkowy sprawia, że system jest prosty w obsłudze, co potwierdzają również jego obecni użytkownicy.

Współpracując z Microsoft Office umożliwiając m.in. wysyłanie kalkulacji, ofert, faktur, zestawień i raportów do programów MS Word i MS Excel oraz przez pocztę elektroniczną. Może współpracować z większością programów finansowo-księgowych i dzięki temu pozwala zarządzać przedsiębiorstwem obejmując swym zasięgiem również zagadnienia finansowe. Do podstawowych modułów systemu należą: Baza Danych, Kontakty Handlowe, Zarządzanie Kontaktami, Przygotowanie Produkcji, Zarządzanie Produkcją, Magazyn, Fakturowanie i Analizy Produkcji. Pierwszy z modułów jest odpowiedzialny za gromadzenie i przechowywanie danych wprowadzanych i modyfikowanych przez wszystkich użytkowników. Dodatkowo moduł posiada usługę zdalnego dostępu, co umożliwia połączenie się z bazą danych za



pomocą modemu. „Kontakty Handlowe” umożliwiają monitorowanie przebiegu współpracy z klientami począwszy od nawiązania kontaktu aż do realizacji poszczególnych zleceń. „Zarządzanie Kontaktami” pozwala na skoncentrowanie w jednym miejscu wszystkich danych adresowych występujących w firmie dotyczących zarówno klientów, jak i dostawców materiałów, kooperantów, VIPów i pracowników. Jest on pomocny zwłaszcza w przeprowadzaniu akcji marketingowych i promocyjnych firmy. Kolejny moduł „Przygotowanie Produkcji” pozwala na zautomatyzowane tworzenie kalkulacji kosztów zamówień oraz sporządzanie ofert. Głównymi jego elementami są rejestr kalkulacji, ofert i zleceń produkcyjnych. Umożliwia on również przygotowywanie kart technologicznych. Tworzenie planu produkcyjnego oraz kontrole i ocenę sformułowanego planu m.in. pod kątem terminowości wykonania poszczególnych zadań produkcyjnych wspomaga moduł „Zarządzanie Produkcją”. Obsługuje on wprowadzenie rzeczywistych parametrów dotyczących wykonania poszczególnych zleceń produkcyjnych. Z jego pomocą można również ewidencjonować przebieg w procesie produkcyjnym (tj. awarie maszyn, przerwy konserwacyjne). Moduł „Magazyn” umożliwiła wtaślowe zarządzanie przepływem materiałów potrzebnych do produkcji. Automatyzując proces zamawiania materiałów i pozwala na planowanie dostaw „na czas”, co znacznie ogranicza koszty magazynowania. Kolejny moduł „Fakturuwanie” pozwala na automatyczne generowanie faktur na podstawie zamówień klientów oraz danych pochodzących z wykonania produkcji. Dzięki niemu można również monitorować stan należności oraz przygotowywać i wysyłać upomnienia i noty osetkowe. „Analizy Produkcji” umożliwiają prowadzenie analiz działalności handlowej i produkcyjnej firmy, pozwalając na sporządzanie analiz przy uwzględnieniu dowolnego okresu czasowych oraz poszczególnych centrów kosztów, np. wydajności maszyn.

Tworząc system jego autorzy (m.in. nasz rozmówca) starali się wykorzystać sprawdzone wzorce zachodnie stosowane od wielu lat w dużych systemach klasy MRP. Jak zapewnia Mariusz Sosnowski, wprowadzali oni szereg własnych nowatorskich rozwiązań, które czynią system jeszcze sprawniejszym i bardziej skutecznym niż jego zachodni konkurenci. Choć budowany był w oparciu o specyfikę firmy poligraficznej, to jest on na tyle elastyczny, że może być wykorzystywany również w agencjach reklamowych i wydawnictwach. Dzięki temu, że Printmanagera zbudowano przy wykorzystaniu bardzo popularnej technologii informatycznej firmy Microsoft, system można

łatwo integrować z programami innych producentów. Firma Infosystems pomaga w ewentualnym zakupie systemu finansowego negocjując dla swoich klientów korzystne ceny u innych producentów oprogramowania. Autorzy programu pomyśleli również o czynnościach, które obecnie ułatwiają pracę w przedsiębiorstwie, dlatego wyposażyli Printmanagera w możliwości wysyłania faksu, e-maila lub SMSa bezpośrednio z systemu. Na pytanie, co odróżnia Printmanagera od systemów konkurencyjnych, Mariusz Sosnowski odpowiada: *Nasz system może być porównywany jedynie z systemami zachodnimi, które ze względu na wysoką cenę są rzadko wdrażane w branży poligraficznej na polskim rynku. Główną cechą, która wyróżnia Printmanagera, jest jego rozpiętość, jeśli chodzi o zagadnienia, które obsługuje. Nasza krajowa konkurencja zajmuje się najczęściej wyłącznie kalkulacjami, my proponujemy coś więcej: kompleksowy system dla całego przedsiębiorstwa.*

Z tej propozycji skorzystało już kilka firm, między innymi P.Z. Dekor SA, P.Z. Helios, Dekor Media Sp. z o.o. i Fabryka Wyobraźni. W pierwszej z tych firm system działa od dwóch lat i jak twierdzi Ryszard Pietkiewicz – dyrektor ds. marketingu i rozwoju – okazał się przełomem w zarządzaniu firmą. *Wszystkie informacje o kliencie, ofercie, kalkulacji, zleceniu i jego realizacji – mówi – dostępne są natychmiast. Precyzyjne budowanie planów produkcyjnych wraz z możliwością analizowania zestawień wg wcześniej ustalonych kryteriów pozwala zwiększać wydajność pracy. Błyskawiczne sporządzanie kalkulacji zintegrowane z tworzeniem oferty zapewnia doskonałą obsługę klienta. Całość znacznie obniża koszty związane z wystawianiem dokumentacji technicznej zlecenia.*

W firmie Helios program działa od stycznia 2000 roku. Wykorzystywany jest w tym zakresie w szerokim zakresie począwszy od rozpisywania zleceń produkcyjnych, poprzez planowanie produkcji, aż po analizę statystyczną. Szczególnie przydatny jest przy rozpisywaniu zleceń produkcyjnych. *Przy tej czynności – mówi Włodzimierz Pustola, główny technolog firmy – program automatycznie wylicza ilość surowca, czas drukowania, wartość zlecenia itp. Wszystkie stosowane rodzaje surowca są zapisane w pamięci komputera i lista uzupełniana jest na bieżąco. Przy opisywaniu zlecenia technolodzy wybierają z niej surowiec z jednoznacznie określonymi parametrami. Jednoznaczność i powtarzalność parametrów są wyjątkowo ważne i niezbędne ze względu na stosowany w P.Z. Helios od marca br. System Zarządzania Jakością ISO 9002.*

Rozpisane komputerowo zlecenia produkcyjne tworzą, jak zapewnia Włodzimierz Puśtoła, wygodny rejestr zamówień dający możliwość wyszukiwania ich wg założonych kryteriów, np. wg klienta, nazwy zlecenia czy wg maszyny, na której zlecenia były realizowane.

Przy wymaganych obecnie przez klientów coraz krótszych terminach realizacji i często występujących zamówieniach ekspresowych bardzo przydatna jest też możliwość szybkiej komputerowej weryfikacji planów produkcyjnych dla poszczególnych maszyn. Stosując program „Zarządzanie Produkcją” – kontynuuje główny technolog P. Z. Helios – wstawiamy ekspresowe zlecenie do planu mając od razu pogląd, jak wpłynie to na terminy realizacji pozostałych zamówień. Codziennie mamy też porównanie założonego czasu produkcji danego zlecenia z rzeczywistym czasem realizacji. Wykorzystujemy ten program również do analizy statystycznej sprawdzając np. zużycie poszczególnych surowców w założonym okresie, porównując obrót na poszczególnych maszynach czy analizując pracę handlowców.

Obecnie system wdrażany jest w agencji reklamowej, w Fabryce Wyobraźni. Po wdrożeniu Printmanagera – mówi jej właściciel Piotr

Brych – w każdej chwili i z dowolnego komputera mam wgląd w historię zamówień klienta. Mogę bardzo łatwo prześledzić poszczególne kontakty z klientem i dowiedzieć się, o czym była mowa i jakie były ustalenia w konkretnej rozmowie z klientem. Niezmiernie ważną jest dla mnie możliwość stworzenia rankingu klientów za dowolny okres nie tylko wg wartości zamówień, ale również wg skumulowanej marży. Często okazywało się, że klienci, którzy najczęściej zamawiają, niekompetentnie przynoszą naszej firmie największy zysk.

Bardzo ważną jest również dla nas możliwość szybkiej kalkulacji zamówień i automatycznego wysyłania oferty faksem lub e-mailem bezpośrednio z systemu, np. w trakcie rozmowy telefonicznej z klientem. Bardzo jesteśmy zadowoleni również z możliwości automatycznego wczytywania do systemu cenników materiałów poligraficznych, dzięki czemu unikamy pomyłek i jesteśmy pewni, że wszyscy nasi handlowcy korzystają z tych samych cen. Printmanager ponadto umożliwił mi bardzo szczegółową analizę działalności firmy; dzięki analizom mogę np. łatwo zorientować się w skuteczności działań poszczególnych handlowców.

Printmanager ułatwia wprowadzanie ISO.

Program informatyczny – mówi Mariusz Sosnowski – firmy wdrażają dla siebie, w celu poprawienia własnej organizacji i zarządzania, natomiast ISO buduje pozytywny wizerunek firmy na zewnątrz. To, który z systemów będzie wdrażany jako pierwszy zależy od tego, co jest priorytetową sprawą dla firmy czy zarządzających nią osób. Ale z pewnością system informatyczny ułatwia wprowadzanie systemu zarządzania jakością, ponieważ automatyzuje wystawianie i gromadzenie dokumentów wymaganych przez procedury ISO.

Najlepsza jest sytuacja, kiedy firma posiada oba systemy. Wtedy przedsiębiorstwo dobrze funkcjonuje „od środka” i jest pozytywnie odbierane na zewnątrz. Nie zawsze jest to jednak możliwe (nie tylko ze względu na koszty, ale również pewnego rodzaju dezorganizację pracy w zakładzie).

Już wkrótce przedstawimy Państwu artykuł – studium opłacalności wdrożenia zintegrowanego systemu informatycznego w przedsiębiorstwie poligraficznym, czyli próbę oszacowania, w ciągu jakiego czasu zwraca się inwestycja poniesiona na system informatyczny. Być może ta kalkulacja przekona tych z Państwa, którzy jeszcze się wahają, że mimo początkowych kosztów naprawdę warto...

Bo trzeba pamiętać, że dzisiejszy biznes nie potrafi się już obejść bez technologii informatycznych.

Printmanager®

zintegrowany system informatyczny
wspomagający zarządzanie
w przedsiębiorstwie
poligraficznym



Centrala:
Al. Krakowska 7
02-183 Warszawa
Tel.: (022) 846-85-03
Fax: (022) 846-85-09
E-mail: info@infosystems.com.pl
http://www.infosystems.com.pl

Oddział:
ul. Poznańska 3
05-270 Morki
Tel.: (022) 771-48-06
Fax: (022) 771-48-06
E-mail: info@infosystems.pl
http://www.infosystems.pl