

Wyzwanie: Nadążenie za szybko rozwijającym się rynkiem

Coraz większa konsolidacja w branży meblarskiej i wyposażenia wnętrz oznacza rosnącą dominację dużych przedsiębiorstw w tym segmencie na szerokim rynku konsumenckim. W rezultacie inne firmy stają w obliczu ostrzejszej niż kiedykolwiek konkurencji w segmentach specjalistycznych, takich jak meble biurowe, meble młodzieżowe i meble gotowe do montażu.

Aby nadal odnosić sukcesy na rynku, producenci mebli i wyposażenia wnętrz muszą zmaksymalizować efektywność operacyjną na każdym poziomie. Na bardziej wyspecjalizowanych rynkach niszowych przypadki niewielkiej niewydolności operacyjnej, które wcześniej tolerowano jako nieunikniony element prowadzenia działalności, mogą obecnie znacząco obniżać konkurencyjność firmy. Wyczerpanie się zapasów, niska jakość bądź opóźnienia w produkcji mogą szybko doprowadzić do problemów, których rozwiązanie nie będzie łatwe. Znacząco obniżą konkurencyjność firmy. Wyczerpanie się zapasów, niska jakość bądź opóźnienia w produkcji mogą szybko doprowadzić do problemów, których rozwiązanie nie będzie łatwe.

Rozwiązanie: Połączenie tradycji z technologią

Branża meblarska i wyposażenia wnętrz ma swoje korzenie w rękodzielnictwie i wytwarzaniu produktów na zamówienie, ale jej klienci żyją w środowisku handlu detalicznego zdominowanego przez takie firmy, jak Ikea, Target i Amazon. Wyzwanie stanowi połączenie tradycyjnej wrażliwości producentów mebli z nowoczesnymi technologiami, które zapewniają detalistom przewagę konkurencyjną na rynku masowym. Idąc za przykładem wiodących producentów dóbr konsumpcyjnych, wytwórcy mebli i wyposażenia wnętrz mogą zachować elastyczność, szybkość reakcji i efektywność, które pozwolą im zaspokoić zmienne gusta klientów na szybko rozwijającym się rynku.

Choć dzisiejsze środowisko stawia ogromne wyzwania, oferuje również nowe możliwości. Niedawny wzrost liczby rozpoczynanych inwestycji mieszkaniowych, zwiększenie nakładów inwestycyjnych na obiekty biurowe oraz zmiany demograficzne przyczyniają się do powstawania trendów, które będą sprzyjać producentom mebli i wyposażenia wnętrz przez kolejnych kilka lat.

Aby wykorzystać pojawiające się możliwości, firmy muszą opracować solidną strukturę umożliwiającą spełnienie najpilniejszych nowych wymagań branżowych, które obejmują:

- szybszą realizację dostaw do klientów,

Aby spełnić zmieniające się wymagania klientów, producenci muszą:

- usprawnić łańcuch dostaw
- zoptymalizować zasoby i zapasy
- zapewnić kontrole jakości i doskonałość operacyjną

- zwiększenie innowacyjności i przyspieszenie wprowadzania produktów na rynek,
- apewnienie większej liczby opcji konfiguracji i dostosowania produktów do indywidualnych potrzeb.

Nowe wymagania

Producenci muszą się rozwijać wraz z rynkiem. Firmy, które odnoszą sukcesy, potrafią przewidzieć zmiany rynkowe i zdobyć przewagę związaną z bycia pierwszym oferentem na rynku. Najistotniejsze pojawiające się wymagania to:

Szybsza realizacja dostaw do klientów

Klienci oczekują obecnie szybkich dostaw, profesjonalnej obsługi i błyskawicznego działania. Odnoszący sukcesy producenci od dawna wiedzą, że warunkiem automatyzacji powtarzających się zadań i zwiększenia szybkości działań jest posiadanie technologii ERP.

Jednakże w miarę starzenia się systemów ERP i szybkiego rozwoju innowacji w obszarze produkcji, najlepsi w swojej klasie producenci poszukują nowych sposobów, w jakie technologia może zwiększyć szybkość ich działania i reakcji. Kluczową strategią jest integracja. Do niedawna stanowiła spore wyzwanie, lecz obecnie jest coraz bardziej możliwa dzięki rozwojowi technologii. Połączenie systemów w całym przedsiębiorstwie pozwala zaoszczędzić czas poprzez eliminację zbędnego wprowadzania danych i redukcję błędów. Ponadto, integracja procesów zapewnia ciągłość komunikacji i zmniejsza prawdopodobieństwo niespełnienia oczekiwań klientów.

Drugi obszar istotny dla szybkości działań to przepływ pracy. Rozwiązania ERP oferujące predefiniowane przepływy pracy (lub zautomatyzowane przekierowywanie zadań) oraz możliwość dostarczania zautomatyzowanych alarmów pomagają firmom przyspieszyć realizację krytycznych zamówień poprzez przekazanie istotnych danych użytkownikom końcowym na tyle szybko, aby umożliwić błyskawiczne podjęcie decyzji i zapewnić krótki czas reakcji. Szybsze reagowanie na niespodziewane zdarzenia może zapobiec opóźnieniom w dostawie.

Zwiększenie innowacyjności i przyspieszenie wprowadzania produktów na rynek

Nie ulega wątpliwości, że: szybkie wprowadzanie innowacji zwiększa liczbę nowych transakcji sprzedaży. Nowości wzbudzają zainteresowanie klientów, co nadaje im rozgłosu i napędza popyt.

Wybór mebli jest dla klientów często sprawą indywidualnych preferencji, podobnie jak wybór ubrań, mieszkania czy samochodu. Innowacyjność i poczucie indywidualności mają równie duży lub nawet większy wpływ na decyzje o zakupie niż specyficzne cechy, funkcjonalność czy cena. W tym kontekście najważniejszym atutem firmy meblarskiej jest jej zdolność do opracowywania nowych wzorów, ich realizacji i powtarzania tego procesu ad infinitum. Ze względu na to, że innowacyjność produktu zależy od wielu różnych czynników, opracowanie nowego produktu wymaga wykonania skomplikowanych prac badawczych i konstrukcyjnych. Rozwiązania informatyczne mogą ułatwić realizację tych działań poprzez usprawnienie procesu cyklu życia produktu, śledzenie etapów projektowania, wsparcie działań kooperacyjnych oraz zarządzanie ogólnym rozwojem produktu. Dzięki platformie do obsługi procesu obejmującego badanie, testowanie i wprowadzenie produktu na rynek, rozwiązania informatyczne pomagają zarządzać złożonością konfiguracji, komponentów oraz zgodnością z przepisami, umożliwiając śledzenie szczegółów na poziomie podzespołu i części.

Ze względu na to, że dzięki zaawansowanej technologii można łatwiej i na wyższym poziomie szczegółowości zarządzać specyfikacjami produktów, projektanci i inżynierowie zajmujący się myśleniem kreatywnym mają więcej czasu, by skupić się na istotniejszych kwestiach i opracowywaniu efektywnych rozwiązań. W rezultacie producenci mogą wprowadzać na rynek każdego roku większą liczbę produktów, a tym samym przyciągnąć więcej klientów i zdobyć nowych odbiorców.

Zapewnienie większej liczby opcji konfiguracji i dostosowania produktów do indywidualnych potrzeb

Zdolność do zaoferowania spersonalizowanego produktu staje się szybko kluczowym wyróżnikiem innowacyjnych firm. Przyciąga klientów, którzy mogą zobaczyć, co zamawiają i zlecić wprowadzenie zmian przed rozpoczęciem produkcji lub zamówieniem surowców. Integrując specjalistyczne oprogramowanie konfiguracyjne z zaawansowanymi systemami ERP i CAD, producenci mogą spełnić wymagania klientów w zakresie niestandardowych konfiguracji w sposób pozwalający zwiększyć sprzedaż i utrzymać rentowność.

Gwarantowany przez niektórych producentów mebli termin wykonania wyrobów na zamówienie wynosi od 10 do 14 dni, co wcześniej stanowiło niewyobrażalnie krótki czas w branży meblarskiej, gdzie realizacja niestandardowego zamówienia zajmowała zazwyczaj od 9 do 12 tygodni.

Tak szybka konfiguracja jest możliwa tylko przy zastosowaniu oprogramowania, które opracowano specjalnie w tym celu. Dzięki systemowi do konfiguracji produktów handlowcy i klienci mogą obejrzeć symulowane modele 3D dowolnej konfiguracji, w tym wzorów, kolorów, wykończeń i cech. W rezultacie konfigurowanie niestandardowych artykułów nie opiera się na domysłach, a ryzyko wystąpienia błędów — i rozczarowania — znacznie spada.

Spełnianie nowych wymagań klientów

Aby spełnić nowe wymagania klientów, producenci mebli i wyposażenia wnętrz powinni rozważyć wprowadzenie czterech kluczowych optymalizacji:

1) Usprawnienie łańcucha dostaw

Dzisiejsi producenci muszą zarządzać swoimi łańcuchami dostaw z większą szybkością, elastycznością, szczegółowością i możliwościami monitorowania niż ktokolwiek mógłby sobie wyobrazić dekadę temu. Ze względu na to, że globalizacja ekonomiczna zwiększa zapotrzebowanie na geograficzną elastyczność i zdolność do zarządzania globalną siecią zasobów, strategia łańcucha dostaw musi obejmować obsługę wielu języków i walut oraz spełniać wymagania w zakresie zgodności z przepisami przy jednoczesnym zapewnieniu przejrzystości rozległej sieci dostawców, kontrahentów i dystrybutorów. Kwestie zgodności z przepisami, odpowiedzialności i identyfikowalności wiążą się z wysokim ryzykiem i możliwością otrzymania surowych kar, toteż większego niż kiedykolwiek znaczenia nabiera szczegółowe monitorowanie dostawców i zasobów.

Jedynie zaawansowane rozwiązania produkcyjne zapewniają skuteczne śledzenie takiej złożonej sieci i zarządzanie nią oraz monitorowanie realizacji harmonogramów i efektywności działań. Konieczne jest nie tylko zapewnienie możliwości śledzenia aktualnych warunków, lecz także przewidywania problemów, które mogą wystąpić, i podejmowania działań prewencyjnych zapobiegających powstaniu potencjalnych przeszkód. Branżowe rozwiązania w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw oferują dogłębną specjalistyczną wiedzę, która zapewnia wysyłanie alertów dotyczących statusów w czasie rzeczywistym oraz dokładność informacji o dostępności, dostawach i oczekujących wysyłkach. Dzięki realizacji złożonego zadania dostawy towarów do klientów przy optymalnej rentowności, firma może rozszerzyć swoją sieć, zachowując jednocześnie ścisłą kontrolę i uzyskując wgląd w szczegóły o kluczowym znaczeniu.

2) Optymalizacja zasobów i zapasów

Magazyn pełen niesprzedanych towarów to kosztowna i ryzykowna inwestycja dla producenta. Niezwykle ważne jest zachowanie równowagi pomiędzy posiadaniem na tyle dużej ilości towarów w magazynie, która pozwoli na zrealizowanie zamówień złożonych na

ostatnią chwilę, i jednocześnie na tyle małej, że nie spowoduje ona niepotrzebnego odpływu gotówki. Osiągnięcie takiej równowagi jest możliwe dzięki zastosowaniu rozwiązań business intelligence, które pomagają firmie w szybki i dokładny sposób przeanalizować stan posiadanych zapasów oraz opracować dokładne prognozy przyszłych stanów.

Odpowiednie rozwiązanie business intelligence potrafi o wiele więcej niż tylko zapewnić wsparcie w zakresie prognozowania popytu na produkty. Pomaga także w opracowaniu optymalnego asortymentu produktów i dostarcza danych na temat rentowności jednego produktu w porównaniu z innymi. Zaskakująco duża liczba producentów nie wie, czy zamówienie, które zrealizowali przyniosło zysk aż do czasu wysłania towaru — a to o wiele za późno na podjęcie działań. Rozwiązania business intelligence pomagają firmom utrzymać zadowolenie klientów przy takim stanie zapasów, który zapewni im rentowność.

A suitably sophisticated business intelligence solution can do a lot more than just help forecast product demand. It can also help you understand the optimal product mix and see how the profitability of one product compares with that of another. A surprising number of manufacturers have no idea whether an order they filled was profitable until after they've shipped the order—much too late to make a difference. Business intelligence solutions can help you keep customers satisfied while keeping inventory at just the right level to remain profitable.

3) Zapewnienie kontroli jakości i doskonałości operacyjnej

Korzyści z inicjatyw producentów w zakresie jakości znacznie przewyższają zwykłe zmniejszenie wad produktów. Stałe zaangażowanie w zapewnienie jakości ma natychmiastowy pozytywny

wpływ na rentowność, wydajność, lojalność klientów oraz skuteczność działań.

Warunkiem długoterminowego utrzymania wymaganej jakości jest możliwość monitorowania całej działalności firmy w celu zapewnienia stałej skuteczności i niezawodności wszystkich procesów. Konieczne jest także nadzorowanie zobowiązań kontraktowych wobec klientów, właściwe zarządzanie gwarancjami, zapewnienie zgodności z przepisami branżowymi oraz osiągnięcie celów w zakresie wydajności pracy maszyn.

Zaawansowane rozwiązania produkcyjne upraszczają realizację działań związanych z gromadzeniem, przechowywaniem i analizą danych, a następnie umożliwieniem korzystania z nich w łatwy sposób. Ponadto, można również zastosować wysoce elastyczne rozwiązania, które umożliwiają połączenie maszyn. W podejściu tym, znanym jako telematyka, dzięki inteligentnym czujnikom maszyny przekazują informacje o kluczowym znaczeniu z powrotem do systemu produkcyjnego. Eksperti są zgodni, że technologie M2M (ang. machine-to-machine) będą mieć coraz większy wpływ na produkcję w najbliższej przyszłości. Z tego względu istotne jest posiadanie już teraz systemów ERP oferujących funkcjonalności w tym zakresie, których można użyć z maksymalną korzyścią.

Kolejne kroki

Rosnące presje rynkowe będą z pewnością nadal skłaniać producentów do stosowania nowoczesnych technologii, które pomogą im sprostać wyzwaniom. Branża produkcyjna będzie się zmieniać i pojawiać się będą nowe wyzwania. Jednak producenci, którzy stworzą dzięki odpowiednim narzędziom i technologiom organizację szybko reagującą na zmieniające się okoliczności, będą na prostej drodze do sukcesu w nadchodzących latach.



641 Avenue of the Americas
New York, NY 10011
800-260-2640
infor.com



iPCC Sp. z o.o.
Wął Miedzeszyński 251
04-866 Warszawa
22 740 44 44
biuro@i-pcc.pl
www.i-pcc.pl

O firmie Infor

Firma Infor gruntownie zmienia sposób publikacji i wykorzystywania informacji w przedsiębiorstwie, pomagając 70.000 klientom w ponad 200 krajach zoptymalizować operacje, zwiększyć wzrost i szybko adaptować się do zmian w zakresie potrzeb biznesowych. Więcej informacji o firmie Infor znajduje się na stronie pod adresem www.infor.com.