

«Решения i2 имеют большой успех. Они могут снижать затраты и уровень запасов, их преимущества для предприятий можно легко просчитать»,

– Джулио Фолгаре, Директор центра Компетенции SCM, Lutech

Помогая Lutech совершенствовать деятельность компании-учредителя

Для того, чтобы справиться со сложностями управления цепочками поставок и повысить свою эффективность, Lucchini обратился за помощью к Lutech, своему отделению, занимающемуся информационными и коммуникационными технологиями. Lutech в партнерстве с i2 положил начало проекту по управлению, в результате чего Lucchini снизил уровень запасов, увеличил обзорность цепочки поставок, модернизировал процесс прогнозирования.

Бизнес Lucchini очень сложный. Компания производит около 1,200 различных марок стали тысячи форм и профилей, включая круглый и полосовой прокат, шестиугольники, проволочные пруты, рельсы, колеса, оси, материалы для кузнечного дела.

Для того, чтобы справиться со сложностями управления цепочками поставок и повысить свою эффективность, Lucchini обратился за помощью к Lutech, своему отделению, занимающемуся информационными и коммуникационными технологиями. Кроме того, Lucchini требовалось усовершенствовать свои системы прогнозирования, планирования и исполнения.

Lutech сначала оценил систему возможности систем планирования ресурсов предприятия (ERP), чтобы попытаться найти наилучшее решение проблем Lucchini. Однако, находясь на полпути этого процесса, Lutech посчастливилось встретиться с i2.

Почему i2?

«Нас сразу же поразило предложение i2», – сказал Роберто Терлицци, европейский координатор системы логистики Lutech. «Мы увидели, что решения i2 работают и могут стать превосходным движущим механизмом для бизнеса Lucchini».

i2 предоставляет программное обеспечение и его обслуживание, помогающее устойчиво и позитивно влиять на рентабельность производства. Решения по управлению цепочкой поставок i2 – позволяют повысить эффективность и скорость обработки данных как внутри предприятия, так и среди всех его поставщиков, партнеров и заказчиков.

«Мы понимали, что системы ERP – это транзакционные системы», – сказал Терлицци. «Решения же i2 учат вас понимать, как изменится будущее, и помогать пользователям упреждать события, а не реагировать на них. Поэтому мы прекратили поиски решения ERP и выбрали i2».

Джулио Фолгаре, SCM Competence Center Director, Lutech добавил: «У нас была возможность переговорить с другими заказчиками i2 и выслушать их истории успеха. Это нас убедило».

Отрасль

Металлургия

Решение i2

I2 Supply Chain Management
(Управление цепочкой поставок)

i2 Success Story #146

Проблемы

- Рационализировать комплексную среду цепочки поставок
- Усовершенствовать системы прогнозирования, планирования и исполнения
- Оптимизировать эффективность производства

Решения

- Выбрать решения i2, а не систему планирования производственных ресурсов (ERP)
- Извлечь выгоду из опыта и знаний i2 металлургии
- Внедрить решение i2 поэтапно, для минимизации одновременных изменений в компании

Результаты

- Сокращение запасов
- Увеличение обзорности цепочки поставок
- Интегрированный и модернизированный процесс прогнозирования

Предоставляя спектр информационных и коммуникационных услуг, а также технологическое обслуживание, Lutech ставит перед собой цель утроить свой штат и к 2005 г. получить доход в 200 миллионов Евро (около \$ 180 миллионов). Gruppo Lucchini – компания-учредитель Lutech – является крупнейшим заказчиком, но Lutech также предоставляет информационно-технологическое обслуживание телекоммуникационных, финансовым, страховым и промышленным компаниям.



«В новой эре электронных коммерции, бизнеса и сотрудничества необходимо делиться и обмениваться знаниями с поставщиками и заказчиками», – сказал Терлицци. «Это – будущее, и решения i2 помогают нам вести наших заказчиков в этом направлении».

i2 Success Story #146

Вклад i2

i2 был ключевым партнером при внедрении системы. «Обладая большим опытом и широкими знаниями в металлургии, i2 были знакомы проблемы, с которыми сталкивается Gruppo Lucchini», – говорит Терлицци. «Консультанты i2 помогли нам модернизировать процессы на Lucchini, оптимизировать прикладные задачи, а также убедиться, что потоки информации предоставляют полную прозрачность для пользователя».

Внедрение решений i2 Управление цепочками поставок (SCM), включая Планирование спроса – Demand Planner, Планирование производства – Дискретное издание – Factory Planner – Discrete Edition и планирование цепочки поставок – Supply Chain Planner проводилось в отдельных бизнес релизах. Gruppo Lucchini использует Методологию Бизнес релизов i2 (BRM) для минимизации влияния изменений на производство и для того, чтобы удостовериться, что весь проект отвечает ключевым целям бизнеса.

Результаты Lutech

Только закончив первый бизнес релиз, Lucchini уже увидел поразительные улучшения в своем бизнесе. Основное улучшение – это изменение в корпоративной культуре. Работники начали думать и вести себя по-другому. Компания снизила уровень своих запасов, много других показателей были определены и подсчитаны для измерения действительной ценности решений i2 для бизнеса.

«Мы очень довольны системами i2 и полученными результатами», – сказал Терлицци. «i2 дал нам возможность внедрить лучшие процессы и получить дополнительную прибыль для Lucchini».

Фолгаре также соглашается с этим мнением: «Мы уже видим, что действительно принесли реальную пользу Lucchini. Это – снижение уровня запасов и полная обзорность его сложной цепочки поставок. Раньше, для составления прогнозов продавцы и плановики просто пользовались различными таблицами. Теперь они используют единое решение. Трудно оценить количественно влияние этого на бизнес, но с уверенностью можно сказать, что это – величайшее преимущество проекта».

Основываясь на успехах, достигнутые Lucchini после внедрения Factory Planner, Demand Planner, Supply Chain Planner, Lutech собирается открыть новый центр компетенции по управлению цепочками поставок для того, чтобы содействовать другим своим заказчикам и помочь им достичь успехов в бизнесе.

«В новой эре электронных коммерции, бизнеса и сотрудничества необходимо делиться и обмениваться знаниями с поставщиками и заказчиками», – сказал Терлицци. «Это – будущее, и решения i2 помогают нам вести наших заказчиков в этом направлении».



SCM Технологии
Россия, 117198,
Москва, Park Place
Ленинский пр-т, 113/1, офис E503
Тел./факс: +7(095)956-5391
<<http://www.i2.com>>
<<http://www.scm-technologies.ru>>