



Lasita attīstība: digitalizācija un koncentrēšanās uz klientu vērtībām

Foto: Lasita

INTERVIJA AR KARLU MARTINU RAMMO, AS LASITA AKEN RĪKOTĀJDIREKTORU

Lasita ir vecākais un viens no pazīstamākajiem rūpniecisko koka logu ražotājiem Igaunijā.

Mēs intervējam Karlu Martinu Rammo par to, kā uzņēmums ir attīstījies, kāda ir digitalizācijas loma tagad un tuvākajā nākotnē.

Kā sākās Lasita?

Uzņēmums tika dibināts 1989. gadā, un tas ir vecākais rūpniecisko koka logu ražotājs Igaunijā. Sākotnēji tas bija somu un igauņu kopuzņēmums, kas ražoja stiklojuma blokus un somu tipa logus.

Kopš tā laika Lasita kā uzņēmums ir piedzīvojis ievērojamu attīstību.

Jā, 1998. gadā tika uzsākta DK logu ražošana (veramu un atgāzamu logu), un kopš tā laika ražošana ir nepārtraukti attīstījusies. Šobrīd uzņēmumā strādā 75 darbinieki, un mēs pilnībā koncentrējamies uz DK logu un paceļamo un bīdāmo durvju sistēmu ražošanu.

Kāda ir jūsu pārdošanas koncepcija? Vai tā ietver pārdošanu tiešsaistē vai arī jūs sadarbojaties ar tirdzniecības pārstāvjiem un mazumtirgotājiem?

Lasita ir ļoti veselīgs līdzsvars starp daudziem klientu segmentiem. Mums nav tiešās pārdošanas tiešsaistē. Tomēr mūsu ražotie produkti ir pieejami dažādos mazumtirgotāju interneta veikalos. Šobrīd mums ir augsti kompetentu pārstāvju komandas Igaunijā, Somijā un Latvijā un mūsu pārdošanas apjomi galvenokārt koncentrējas uz Baltijas un Skandināvijas valstīm. Klientiem mēs piedāvājam pilnu pakalpojumu ciklu – no konsultācijas un ražošanas līdz piegādei un montāžai. Mēs ļoti augstu vērtējam ideju sniegt klientam pilnu pakalpojumu klāstu.

Kādas produktu grupas jūs piedāvājat – vai logi ir jūsu uzņemu-

ma galvenais produkts un vai jūs piedāvājat arī citus produktus, kas tos papildina?

Mūsu darbības centrā ir klienta problēmas risinājums. Lai gan mēs ražojam DK logus un paceļamās un bīdāmās durvis, uzņēmuma galvenais mērķis ir rast risinājumus, kas galapatērētājam radītu papildu komfortu, tādējādi radot lielāku vērtību nekā tikai produkts, kas aizpilda caurumu sienā.

Kā jūs raksturotu savu tipisko klientu? Vai tas būtu mājas īpašnieks vai arī jūs strādājat ar nekustamā īpašuma attīstītājiem un būvuzņēmējiem?

Mūsu portfelis ir ļoti sabalansēts starp visām trim kategorijām. Svarīgi atzīmēt, ka neatkarīgi no klientu tipiem viņi pārsvarā būvē dzīvojamo ēku, nevis komerciālās būves.

Ar ko Lasita ir īpaša? Vai ir kas tāds, kas jūsu uzņēmumu vai piedāvātos produktus vai pakalpojumus atšķir no konkurentiem?

No tā, ko esmu redzējis logu biznesā, rūpnieciskajā ražošanā uzmanība parasti tiek pievērsta pēc iespējas efektīvākai produkta ražošanai. Mēs esam pievērsušies šiem pašiem procesiem no otras puses, tāpēc mūsu uzmanības centrā ir klients. Mums ļoti svarīgi ir radīt vērtību klientam. Lai tas notiktu efektīvi, ir svarīgi precīzi zināt, kur jūs atrodaties, kas ir nepieciešams un kā to izdarīt. Mums patīk teikt, ka tas, kas mums ir standarts, klientam ir īpašs, un tas, protams, ved mūs atpakaļ uz ražošanas līniju, kur lietām jānotiek efektīvi, ar ļoti organizētiem procesiem.

Jūs ražojat koka un koka-alumīnija logus. Vai jūs iepērkat citus produktus, piemēram, slēgus, tieši no piegādātāja vai arī ražojat sastāvdaļas un montējat tās atsevišķi?

Tas atkarīgs no konkrētā kom- →



ponenta un iespējamām piegādātāju vērtībām. Mēs vēlamies sasniegt noteiktu kvalitāti savā piegādes ķēdē, kur piegādes ir ātras un uzticamas. Atsevišķos gadījumos mēs cenšamies visu veikt pašu spēkiem, lai stingri kontrolētu izpildes termiņus. Tomēr mums ir plašs izcilu piegādātāju klāsts, tāpēc mums patīk koncentrēties uz mūsu galveno darbību – logu ražošanu, kur lielāko daļu papildpakalpojumu piegādā trešās puses.

Jūs jau ļoti ilgi strādājat ar vienu un to pašu ERP risinājumu. Kā jūs uzzinājāt par 3E Datentechnik?

Tas bija ļoti sen, un kopš tā laika mēs esam palikuši pie 3E, tāpēc tas kalpo kā kompliments par labu sadarbību.

Kas jūs pārliecināja, ka 3E-LOOK ir pareizais programmatūras risinājums?

Mums bija nepieciešams padarīt uzņēmējdarbības procesus savstarpēji saistītākus, savienotākus un automatizētākus. Piemērotākā risinājuma atrašanās esam investējuši lielus laika resursus un izvērtējuši dažādus tirgū pieejamos programmnodrošinājumus, sākot no MS Dynamics un vairākām citām ERP un MRP sistēmām. Tā kā jau gadiem ilgi izmantojam 3E pasūtījumu pārvaldības moduli, kurā visi dati par produktiem ir pārskatāmi, lēmums divkāršot sadarbību ar 3E kā mūsu galveno digitalizācijas partneri bija ļoti svarīgs. Tirgū pieejamās ERP

sistēmas ir ļoti dažādas, un vienā risinājumā ir kaut kas labāks nekā citā un otrādi, galu galā 3E-LOOK aptver ļoti plašu mūsu vajadzību loku un bija loģiska izvēle, lai virzītos uz priekšu tieši ar 3E-LOOK.

Runājot par digitalizāciju, kurus procesus, jūsuprāt, jau pietiekami aptver ERP, piemēram, e-iegākumus, bezpapīra ražošanu?

Tā kā mēs esam uzņēmums, kas vienmēr raugās nākotnē, varu apliecināt, ka neviens no mūsu digitalizācijas procesiem nav tur, kur mēs vēlētos, lai tas būtu. Mēs esam rekordātrā tempā ieviesuši bezpapīra sistēmu, kur ražošanā integrētas vairāk nekā desmit datorizētas darbstaģijas. Sistēmas efektivitāte informācijas plūsmas pārvaldībā bija tūlītēja un acīmredzama. Vienmēr ir iespējami uzlabojumi, un dažās jomās mums ir savs redzējums, taču tam nepieciešams laiks – gan programmēšanai, gan personāla apmācībām un ieviešanai.

Līdztekus bezpapīra ražošanas vadībai mēs esam panākuši progresu materiālu iepirkumu un noliktavas vadības modulī, kas mums dažus gadus ir bijis projekts *plauktā*. Tagad mēs esam panākuši izrāvienu un situācija izskatās ļoti pozitīvi.

Tā kā dažādu 3E moduļu ieviešanas temps ir bijis diezgan liels, mēs vēl neesam paspējuši piemērot tik daudz moduļu, cik mūsu plāns paredzēja šim gadam, bet mēs turpināsim progresēt. Es uzskatu, ka digitālajā

pasaulē digitalizācijas process nekad nebeigsies, tāpat kā produktu attīstība mūsu nozarē ir notikusi visā tās vēsturē.

Ar ko sazināties, ja jums rodas jautājumi par programmatūru, un cik ātri saņemam atbalstu?

3E ir neticami prasmīgs pārstāvis Baltijā, tas ir mūsu ikdienas atbalsts, un tā pakalpojumi ir lieliski.

Attiecībā uz bezpapīra ražošanu – kā jūs gūstat labumu no informācijas termināļiem ražošanā?

Bez aisberga vispamanāmākās virsotnes, kas ir saistīta ar to, ka vairs netiek izmantots fizisks papīrs, acīmredzot ir vairākas priekšrocības attiecībā uz informācijas plūsmu. Visās stacijās ir pieejama aktuāla faktiskā informācija katra elementa ražošanas uzsākšanas brīdī, kā arī savāktie dati, kas ļauj labāk pārvaldīt ražošanas procesu kopumā. Ja viss ir pārdomāts un īstenots, tas ir milzīgs instruments.

3E-LOOK piedāvā pārskatu ar fližu dizainu un paneļu izmantošanu, lai parādītu dažādu informāciju pasūtījumu apstrādes laikā. Kā jūs no tā gūstat labumu un izmantojat šo funkcionalitāti savā uzņēmumā?

Tā kā visi pasūtījumi tiek apstrādāti 3E-LOOK, tad momentāna pieeja dažādiem datiem vai dažādi struktūrētiem datiem ir ļoti svarīga. Tāpat ir ļoti svarīgi sekot līdzi uzņēmuma veiktspējas rādītājiem, un ar 3E datu

analīzes un vizualizācijas rīkiem lēmumu pieņemšanai nepieciešamie dati ir dažu peles klikšķu attālumā un tiek izgūti gandrīz automātiski.

Vai apsverat iespēju digitalizēt turpmākas darba plūsmas un, ja jā, tad kuras?

Mēs vienmēr meklējam veidus, kā digitalizēt pēc iespējas vairāk darba procesus. Līdz ar paveikto attīstību dažu pēdējo gadu laikā dažādas iepriekš manuāli veiktās darbības ir

novocojušas. Mēs turpinām iet pa šo ceļu, kad aizvien vairāk un vairāk darbību, kuras atkarojas, neveic cilvēki vai no tām vispār izvairās.

Kādus ieguvumus programmatūra jums sniedz ikdienas darbā un sadarbībā ar klientiem un piegādātājiem?

Vislielākais izaicinājums ir lielais datu apjoms, tā saglabāšana, uzturēšana un apstrāde. Manuprāt, ir ļoti svarīgi, ka visi dati atrodas 3E-LOOK

vienā datubāzē. No šīs principiālās idejas kļūst aktuāli turpmākie moduļi, piemēram, pasūtījumu pārvaldība, bezpapīra ražošanas, materiālu iepirkums un noliktavas pārvaldības modulis, kapacitātes plānošana u. tml. Tas, ko mēs vēl neesam izmantojuši, ir iespējama digitālā procesu vadība ar piegādātājiem, kuriem arī ir 3E-LOOK iespējas pasūtījumu pārvaldībai, montāžai u. tml.

Paldies. ○

ATSAUCES INFORMĀCIJA PAR LASITA

AS Lasita Aken dibināta 1989. gadā un ir vecākais koka un koka-alumīnija logu ražotājs Igaunijā. Gandrīz trīs gadu desmitus ilgā darba pieredze un speciālisti lielu uzvaru liek uz kvalitāti un nepārtrauktu inovatīvu pieeju. Automatizēta rūpnieciskās ražošanas līnija, kuru vada labākie savas jomas speciālisti, nodrošina visaugstāko precizitāti un nemainīgi augstu izstrādājumu kvalitāti. AS Lasita Aken ir ģimenes uzņēmums ar 100% igauņu kapitālu. Lai iegūtu vairāk informācijas, apmeklējiet tīmekļvietni www.lasita.ee.

ATSAUCES INFORMĀCIJA PAR 3E DATENTECHNIK

Uzņēmums 3E Datentechnik GmbH, kas dibināts 1993. gadā, tirgū darbojas kā speciālists logu konstrukciju digitalizācijas jomā. 3E risinājumus raksturo liela elastība, jo tie piedāvā visaptverošu digitalizāciju visu lielumu logu ražotājiem un tirgotājiem. Uzņēmuma galvenā mītne atrodas Oberkochenē. 3E grupā, kas darbojas visā Eiropā, ietilpst galvenā mītne Oberkochenē, 3E Schweiz AG un 3E France SAS. Pašlaik 3E grupā visā Eiropā strādā vairāk nekā 90 darbinieku.

Sīkāka informācija atrodama tīmekļvietnē www.3e-it.com.

DIGITAL EFFICIENCY FOR THE WINDOW INDUSTRY



3E Datentechnik GmbH · 73447 Oberkochen · Germany
sales@3e-it.com, WWW.3E-IT.COM