



# GLAZPART GLAZPART 集团凭借 ENTERPRISEIQ 脱颖而出 案例研究

## 概述:

1985 年, Glazpart Limited 成立于英格兰班伯里。Glazpart 是一家充满活力的高科技注塑成型公司, 拥有从设计到生产、仓储和销售的完整内部设施。Glazpart 起初专攻建筑行业, 但后来迅速发展, 开始为许多其他行业提供高品质的模制件。Glazpart 的成功可归功于三大要素: 良好的业务实践、健全的管理体系以及训练有素且富有创造力的员工队伍。Glazpart 不断投资于先进技术和机械, 于业内赫赫有名, 在市场上占据领先地位。Glazpart 通过了 ISO 认证, 旗下许多产品还获得了英国建筑机构认证。

## 持续改进之路

引用全新 ERP 系统是 Glazpart 业务发展计划的下一阶段。Glazpart 正在寻找一个能为公司提供以下功能的系统：

- 业务流程和信息完全集成。
- 具备更全面的物料清单系统，使成本核算更准确，能更好地进行生产规划和材料控制，尤其能更好地管理辅助运营。
- 使用电子商务改进业务合作伙伴界面。
- 采用先进的仓库管理系统，通过使用条形码和射频技术，改善库存的处理和可见性。

## 选择过程

Glazpart 审核了 ERP 市场，拟订了一份包含四家公司的短候选名单，其中就有来自 DELMIAworks（前身为 IQMS）的 EnterpriseIQ。根据他们在塑料制造行业的经验，这一名单最终缩小到两家公司。在这两种解决方案中，Glazpart 选择了 EnterpriseIQ。“IQMS 软件提供的解决方案更全面，专门用于塑料制造，”Glazpart 财务总监 Mark Nelson 说道。“IQMS 不仅具备某些我们行业特有的出色功能，而且还了解塑料制造商的业务以及我们的问题所在。”

## Glazpart 愿景

作为一家有远见的公司，Glazpart 能够在当今的市场条件下继续进行积极竞争。通过投资优质设备和一流的配送设施，同时遵循良好的制造原则，Glazpart 在业内声名显赫。

“引入 ERP 解决方案的主要目标是将公司所有的信息整合到一个集成的数据库解决方案中，”IT 经理 Roy Tabb 说道。“我们还希望能扩展系统功能，从而更好地控制车间，并将可用于关键业务问题（如客户服务和改进公司内部交流）的信息与我们的客户和供应商联系起来。”

“归根结底，就是想更好地控制我们的关键业务数据。我们需要一个单一的集成式解决方案，可提供集中、准确的相关数据，方便公司中的每个人都可以访问。换句话说，我们希望拥有一个能帮助我们实现愿景的系统，”Tabb 表示。

## 投资回报

- 提高数据的完整性和可访问性
- 改进客户订单和交付的管理
- 改善客户和供应商的沟通效果
- 优化整个制造和配送流程的库存管理
- 加强库存编号和库位的控制
- 降低系统管理要求；IT 部门现在可以为业务提供支持
- 提供准确和及时的成本核算信息
- 实现业务增长

## 设定预期

“为新系统设定预期是成功实施的关键，”Nelson 表示。“我们对 Glazpart 的预期很高，因此实现所有目标对软件和人员来说都是一项挑战。”

在实施的每个阶段都设定目标，以目标的完成情况和实现程度为衡量标准。通过运行多次仿真，Glazpart 可以了解流程是否会顺利运行，以及结果能否达到预期或超出预期。

需要收集大量数据。Glazpart 让 Matty Keefe 负责数据管理。他负责确保所有制造数据的准确性，帮助实现提高生产效率和成本核算准确性的目标。“EnterpriseIQ 中的工具，再加上该系统专为塑料制造而设计的功能使我们可以更轻松地将数据录入系统，”Keefe 表示。“我们定期测试所有类型的数据，以保证其质量；这对我们要实现的目标来说至关重要。”

新仓库也是公司未来发展的关键领域之一，只有出色的仓库管理系统才能为其提供支持。“在旧仓库中，我们使用手持式扫描仪，但现在我们需要提高仓库的灵活性，需要在从机器到货架的整个运营过程中跟踪库存，同时具备完全可审计性，”质量和仓库经理 Dave Campbell 表示。

## 成就

“我可以很肯定地说，EnterpriseIQ 已经满足了我们的所有期望，甚至带来更多，”Nelson 表示。“我们低估了安装行业专用系统带来的好处。EnterpriseIQ 在塑料制造行业展现出的功能是我们成功实施的一个主要因素。”

Nelson 继续道：“从构建 BOM、使用系列工具，到使用从机器到核心规划系统的实时信息，所有这些都意味着流程和我们业务运营的方式一致。紧密集成的系统意味着我们在整个流程中不会重复输入任何信息。甚至是我的会计信息，也直接包括了从源头到损益的信息，且所有成本都准确无误。月末根本无需因为数据而焦虑。”

“我们对车间的改进非常满意，之后为工人和现场经理配备了手持设备，这样，他们就能准确看到车间内发生的情况，”Nelson 说道。

针对业务制造和配送部分的实施取得了显著成功。Glazpart 现在正着手全面实施 CRM。“从客户沟通的角度来看，我们已经看到了益处。现在，我们希望控制客户支持方面的工作。EnterpriseIQ CRM 将使我们能够记录客服电话，并持续跟进，直至在质量管理模块中记录退货信息和相应的改善措施。现在，我们在 EnterpriseIQ 上的投资回报开始逐步增加，”Tabb 说道。

如需了解更多信息，请访问 [www.3ds.com/zh-hans/delmiaworks](http://www.3ds.com/zh-hans/delmiaworks) 或致电 1.866.367.3772

我们的 **3DEXPERIENCE®** 平台能为各品牌应用注入强大动力，服务于12个行业，并提供丰富多样的行业解决方案体验。

达索系统（即 3DEXPERIENCE 公司）是人类进步的催化剂。我们为业界和人们提供一个协作式虚拟环境，用于构想可持续创新。客户利用我们的 3DEXPERIENCE 平台和应用程序创建现实世界的虚拟孪生体验，借此重新定义其产品和服务的创建、生产和生命周期管理流程，从而产生有意义的影响，使世界更加可持续。追求客户体验的经济模式之美在于以人为中心，惠及所有消费者、患者和公民。

达索系统的客户超过 30 万，客户的规模不一且涵盖各个行业，遍布于 150 多个国家/地区。有关详细信息，请访问 [www.3ds.com/zh](http://www.3ds.com/zh)。

