



客户案例研究

SOLAFT



“

**QAD 客戶參與流程讓我們能逐漸
充分利用ERP投資的價值今天
QAD 與我們的密切合作，未來將
確保我們順利發展**

Tania Sayers · SOLAFT財務長





SOLAFT

SOLAFT 通過 QAD 客戶參與流程，更充分地利用 ERP 投資的價值

公司:SOLAFT FILTRATION SOLUTIONS

概況	
公司	SOLAFT Filtration Solutions
總部	澳大利亞雪梨
行業	工業產品
產品	液體過濾器、傳送帶、壓濾機、乾式過濾袋、排水帶、過濾介質卷材
解決方案	QAD Cloud ERP

SOLAFT Filtration Solutions (SOLAFT) 是面向工業過濾應用領域最大的工業用紡織品供應商之一。SOLAFT 的生產基地分佈在澳大利亞、巴西和中國，專門面向亞洲、澳大利亞和美洲地區提供高性能解決方案。SOLAFT 的解決方案包括:用於濕式和乾式工業應用的織物和非織物過濾產品;適用於各種行業的工業用紡織品;用於工商業和消費品行業的特種紗線。

挑戰:通過現代 ERP 系統提高業務可視性

SOLAFT 原先是 Albany International集團旗下一個部份。在被剝離後，SOLAFT推開了企業資源規劃(ERP)系統現代化的大門。由於整個業務中的流程脫節，各個製造基地各自為營，所以SOLAFT 的業務目標主要集中在以下幾個方面：

- 通過對資料和流程執行一致性和標準化,提高了公司範圍內的可視性
- 改進了報表功能
- 縮短了決策週期時間
- 優化庫存管理流程，降低了成本，騰出運營資本
- 三年內新市場銷售額增長20%

為了實現這些目標並使企業發展,SOLAFT 需要重新設計業務模型、流程和系統,同時保持嚴格的預算和時程表。為此公司需要一個穩定的ERP解決方案，支援公司對洲際業務進行標準化，同時不會中斷業務運營。



QAD Cloud ERP 是QAD 企業應用程式的 SaaS(軟體即服務交付)模式，為SOLAFT 提供了一個全功能的ERP 系統，支援靈活實施、預測運營成本和定期更新系統。自從轉為使用QAD Cloud ERP以來，SOLAFT 已經大幅減少了與管理 ERP 基礎設施相關的成本，此外，這也為未來的業務流程改進奠定了基礎，幫助實現 SOLAFT 的新目標。



解決方案:SOLAFT 和 QAD 齊心協力制定策略

SOLAFT 財務長Tania Sayers 與QAD 一起討論 SOLAFT 的長期發展目標以及利用其Cloud ERP 解決方的潛力。她表示希望利用最新版 QAD 企業應用程式中的新功能。QAD客戶參與過程是一系列免諮詢會，分階段進行，旨在幫助每一位QAD 客戶發現業務改進機會，確定優先次序，並提供所需框架來制定策略。QAD Customer Engagement Process(客戶參與過程)的第一階段稱為Discovery發現階段。在此階段，SOLAFT 的主要人員分享了自己在業務方面的見解，重點審視了現有業務流程及其在實現公司目標方面的效率。優先考慮的是快速取得成功，以及如何最充分地利用SOLAFT 的ERP 投資，創造快速增長機會。

通過這次對話，QAD團隊針對下一階段的 Vision Workshop(願景會議)已經準備好了所發現的結果。在此階段，將確認出有重大優化機會的領域，並推薦可以快速實現最大收穫的備選方案。

"Vision活動讓SOLAFT 大開眼界。" Sayers 表示 "它讓我們重新去審視日常業務運營，讓我們清楚地看到可以簡化這些流程的方式。這促使我們的思維轉變成持續改進，而不是到處滅火。在看待業務內部問題時，可以站在內部角度重點思考日常問題。參與這一過程，讓你得以退後一步，使策略變為現實。"

雖然Vision階段確認了目標並確定了實現該目標應採用的最佳解決方案，但Customer Engagement Process(客戶參與過程)的最後一個階段是確定這些建議的優先次序，並制定路線圖，標明將各段時間要實行的舉措。



即時訪問ERP 資料有利於我們更快做出更明智的戰略戰術決策

Tania Sayers,SOLAFT 首席財務長

在Roadmap(路線圖)階段，QAD 團隊與 SOLAFT 一起，針對包括資源需求、變更管理和知識轉移在內的一系列流程，商定建議及制定了詳細的實施計畫。

Sayers 補充道："我們可以清楚地看到整個願景流程，瞭解到ERP 系統可以逐漸發揮的價值要比所知的大得多，而且我們不必一次完成所有工作。我們知道我們想要的最終目標，而QAD 幫助我們規劃了一個明確的路線圖，並說明如何到那裡去。"

在客戶參與過程中，SOLAFT 選擇參與了名為 Q- Scans 的流程評估活動，以便從QAD Cloud ERP的實施中獲得更多的好處。QAD針對各種主題提供了多種Q- Scans，從流程審查、系統性能和分析一直到合規性和ERP升級。

QAD 為SOLAFT 進行了規劃流程的Q-Scan，研究了諸如預測和需求規劃、主生產計畫和產能管理等方面。結果證明，重要的營運資金被困在庫存中，公司需要改進預測、補貨和產能規劃等流程。

此外，還進行了ERP學習的Q-Scan，目的是增加使用者對QAD ERP 知識的掌握並提高使用效率。評估涵蓋了用戶培訓需求評估、為使用者制定個人培訓計畫以及跟蹤培訓進度和結果的實施結構等方面。

對Sayers 而言，通過Q-Scans，在QAD解決方案專家的協助下，SOLAFT 能持續實現ERP 投資報酬的最大化。"作為獨立的內部檢查者，Q-Scans超出了我們的預期，它們提供了明確的、可操作的路線圖，可供我們隨後進行跟蹤和實施。" Sayers補充說。"而且，一個意想不到的好處是：我們常常會忘記我們在業務改進方面取得的成績，而Q-Scan 能持續為我們提供相關洞察，可讓我們停下來慶祝已經取得的成功。"

優點:SOLAFT 受益於QAD Cloud ERP可實現持續改善的目標

事實證明，QAD Cloud ERP 是SOLAFT 的明智選擇，持續客戶參與不斷向公司展示，該如何作才能把持續改進作為核心競爭力。除了在各個生產基地統一實施ERP 系統之外，改進 QAD 的使用還達成了以下成果：

- 提高整個企業範圍內所有領域的效率，包括預測和規劃在內
- 更好地訪問資料，支援在幾秒鐘內就能即時生成報表
- 跨不同時區全天候訪問全球資料，為管理層提供通用、一致的業務績效視圖
- 增強了關鍵產品資訊的可視性，改善了客戶服務水準。DIFOT(按時交付)提升了10%
- 每月對安全庫存水準進行持續評審，目前評估已實施兩個標準差
- 庫存從 150 天減少到 70 天- 改進了 50% 以上，降低了庫存成本，減少了發生陳舊庫存的負擔

- 澳大利亞地區的庫存減少了 60% 以上。這是通過簡化複雜性、增加對可銷售庫存的關注，去除真正陳舊庫存來實現的

借助 QAD Cloud ERP，SOLAFT 能利用完整的標準化 ERP 解決方案，可以在整個企業訪問、分析和共用關鍵資訊；有效地計劃升級活動；即時更新最新功能。

"QAD Cloud ERP 釋放了我們的IT資源，讓我們集中精力發展其他優先業務Sayers 表示道。"

"QAD Cloud ERP 提供了我們所需的安全性，支援IT部門考慮改善業務。它還讓我們擁有了一個全球平台，能夠在多個國家複製運營模式。"

"我們充分認識到投資QAD Cloud ERP 給我們帶來的好處，我們每季度與QAD舉行的會議，也為我們提供了其他模組的相關資訊，未來我們有可能會決定實施這些模組。" Sayers 說。"最重要的是SOLAFT 可以清楚地掌握公司業務情況，改善整個組織的決策能力。"

"即時訪問ERP 資料有利於我們更快做出更明智的戰略戰術決策。" Sayers 補充說。"QAD 客戶參與流程讓我們能夠逐漸充分利用ERP 投資的價值，今天QAD 與我們的密切合作，在未來將確保我們順利發展。"

“

作為獨立的內部檢查者，Q-Scans超出了我們的預期... 能持續為我們提供相關洞察，可讓我們停下來慶祝已經取得的成功。即時訪問ERP 資料有利於我們更快做出更明智的戰略決策。

Tania Sayers, SOLAFT 財務長

