



客戶案例研究

LASKO PRODUCTS



“升級到 QAD 企業版(EE)使 Lasko 為
未來做好了準備。”

Lasko 公司資訊技術總監 Raafat Mikhail





LASKO PRODUCTS

QAD ERP 的長期客戶通過升級到企業版(EE)迎接未來。

公司:LASKO PRODUCTS INC.

Lasko Products, Inc.生產並向美國和加拿大的主要零售商銷售電風扇和陶瓷加熱器。該公司已有100多年的設計和製造家居舒適產品的歷史，是競爭激烈的北美市場的市場領導者。

該公司擁有四個生產和分銷基地，雇用了1,000多名員工。Lasko在國內和海外生產產品。

Lasko Metal Products于1906年由Henry Lasko先生在賓州費城創立。多年來，隨著公司的發展，該產品線已經適應了不斷變化的消費者需求。

挑戰：老化的ERP系統將公司帶到了一個十字路口

Lasko在一個競爭激烈的市場中運營，與多達10家其他公司一起生產電風扇和陶瓷加熱器，並向全國各地的主要零售商分銷。

由於生產這種季節性產品，Lasko公司承擔了很大的風險，因為他們必須在知道溫度趨勢(temperature patterns)是否會給他們的短暫銷售期帶來需求之前，全年生產和儲備庫存。涼爽的夏天或溫暖的冬天會導致大量庫存在倉庫中間置。

除了季節的波動，Lasko還必須處理每個主要零售商對品質、包裝、標籤和運輸路線的特別合規要求——而且零售商對價格非常敏感。

"我們在與我們為零售商提供的價值和品質進行比賽," Lasko公司的資訊技術總監 Raafat Mikhail表示。"他們希望省錢，但不會犧牲質量。我們需要在整個公司保持高效和與時俱進，才能在我們的市場保持領先地位。"

概況	
公司	Lasko Products
總部	美國賓州費城
行業	消費性商品業
主要產品	電風扇及陶瓷加熱器
採用的解決方案	QAD Enterprise Applications Enterprise Edition (EE)



"每年我們都努力使我們的產品在造型和功能上給市場帶來新鮮感，使我們的產品區別於競爭對手，同時保持品質和低成本" Mikhail 繼續說。"這一切都需要非常仔細的計畫、調度和庫存管理，最好能有最新的技術來實現。"

"我們在工廠裡保留了大量的庫存，直到當季的需求明確。這意味著我們承擔著巨大的庫存風險，這使得庫存管理系統變得更加重要"

Lasko 已經在 QAD ERP 系統上運行了近 20 年，並且已經升級了幾次。

他們最後一次升級是在幾年前，升級到 QAD 企業應用標準版(SE)。

"我們參加了 Explore 用戶大會和我們的區域用戶小組，並聽說了 QAD Enterprise Applications 企業版(EE)的新功能," Mikhail 表示。"我們意識到我們在技術上落後於 EE 的現有功能，包括庫存管理、財務和報表功能。在看了 QAD 的未來發展方向後，我們開始從技術和系統的角度來規劃我們的未來發展方向，並決定開始評估升級到 QAD EE。"

解決方案：升級到 EE 是持續改進策略的正確選擇

Lasko 與 QAD 取得聯繫，開始非正式討論，以確定哪些地方存在機會，以及如何最好地進行。

多個資料庫被合併為

一個主要資料庫

已經被清理和重新調整

20 年累積的資料

QAD 的顧問與 Lasko 進行了多次會面，詳細討論了 EE 的功能，它將如何使 Lasko 受益，以及升級過程將包括什麼。

"我們很快就知道升級到 EE 將對我們有利，但我們有幾個關於升級的問題，我們想在做出最終決定之前得到答案。" Mikhail 表示。"我們想邁出這一步，但這對我們來說是一大步，我們需要盡可能做出最明智的決定。這個決定將對 Lasko 的未來產生深遠的影響，我們想確保我們以正確的方式做正確的事情。"

Lasko 需要討論和解決的特定議題包括：

- 資料移轉 - Lasko 有 20 年的資料，需要指導如何以最佳方式進行資料清理和將多個資料移轉到一個資料庫。
- 大量的客制 - Lasko 的舊系統有許多定客制程式。他們需要制定一個程式來確定哪些客制的功能在 EE 中有更成熟的標準功能來取代而不再被需要，如何確定哪些是仍然需要的，以及如何最好地將它們納入 EE 版本。
- 轉換到新的財務系統 -- 從功能角度來看，升級後 Lasko 的日常業務中最重要變化是財務系統。對 Lasko 來說，瞭解 EE 內部的所有財務強化功能是很重要的。

"我們與一些優秀的 QAD 顧問合作，" Mikhail 指出。"他們幫助回答了我們的問題並更好地理解這個過程。在他們的合作下，我們能夠制定出我們目前所處的位置、我們想去的地方以及如何到達那裡的地圖。"

"我們是一個非常精簡的 IT 團隊，這對我們來說是一個大工程。" Mikhail 評論。"我們利用 QAD 的資源來獲取資訊和指導，但我們能夠從 IT 和運營的角度來完成很多繁重的工作。"

"在測試之後，我們已經準備好上線了，" Mikhail 補充說。"當然，我們很緊張，但它進展非常順利。我們在一個週末日完成了轉換，只出現了一些小問題，但很快就解決了。沒有任何停機時間，週一早上一切照常，但有一個最新的系統。"

"我們在很大程度上依賴於 QAD 的知識轉移和培訓 - 這對我們來說真的很有幫助，很關鍵 - 沒有它，升級就不會成功。"

客製化
程式減少了 50%

效益。立竿見影的效果，未來的效益就在眼前

"我們只是剛剛開始意識到我們升級到 EE 的好處，"Mikhail 指出。"而現在，我們在與 QAD 的合作中處於一個更好的位置。"

"我不認為我們會走到一個點上並且說 '我們已經完成了'。這次升級到 EE 使我們處於一個更好的位置，可以接受未來的升級並繼續利用所提供的功能。我們在最初的推廣中做了很多這樣的工作，我們有計劃繼續加強。"

Lasko 通過升級到 EE 實現的直接利益包括：

- 改用 EE 的標準功能使得以前的客制功能至少被取消了 50%。
- 總帳報表功能更加強大
- 多個資料庫被合併為一個主要資料庫

“隨著這次升級，我們正在為一個持續改進的未來定位自己，以及現在從產品中獲得好處。”

Lasko 公司資訊技術總監
Raafat Mikhail

Lasko 被評為 QAD 年度 QAD Enterprise Applications 升級客戶 - 因為他們成功地使用了 QAD 工具來升級並利用了 QAD 的所有功能。他們改進了關鍵規劃流程、實踐和遵循行業最佳實踐的領域，從而提高了預測準確性，減少了過剩庫存



- 20 年的資料已經被清理和重新調整
- 財務部有更好的能力，報表的生成在創建的便利性、內容、準確性和時間上都有所改善

Lasko 已經完成了第一階段的升級，現在正處於第二階段的規劃階段，其重點是。

- 需求計劃和排程調度
- 精簡 -- 通過 QAD 財務共用服務 (Financial Shared Services, FSS) 實現組織內部銷售和採購訂單的自動化。
- 多角貿易 (EMT) -- 能夠將銷售訂單自動轉化為採購訂單，並通過 EDI 電子商務傳輸這些採購訂單。
- 供應商價格表

"從某種意義上說，我們正處在一個十字路口。我們有一個系統，但我們意識到我們已經使用太長時間了，"Mikhail 總結道。"我們深入研究了我們的選擇是什麼？市場是什麼？，QAD 的方向是什麼？我們做出了決定，QAD 仍然是我們正確的系統、正確的道路和正確的合作夥伴。"

"我們的主要目標是確保 Lasko 為當前和未來做好準備。EE 的升級和我們與 QAD 的持續合作使這兩個目標成為現實。"

