

Herman Miller



关于Herman Miller公司

Herman Miller是一家全球领先的商务和家庭办公家具生产商，业务遍及40多个国家。公司在北美、英国和亚洲设有生产和配销中心，在北美、亚太、中东、非洲和拉丁美洲地区拥有销售办事处、经销商和许可销售商。

Herman Miller公司2007年的销售额达19亿美元，于2008年被Fast Company杂志评为全球最富创新精神的公司之一。

“毋庸置疑，Infor ERP SyteLine帮助我们获得了提供优质客户服务所必需的快速周转能力及过硬的产品质量。”

KEVIN HALL，国际业务经理，
HERMAN MILLER

客户概况

制定战略

Herman Miller旗下的经销商、顾问和金融合作伙伴网络为客户提供一系列专业服务，帮助他们规划、设计和管理其工作场所。每个项目、每个公司都拥有各自不同的压力和标准，因此Herman Miller对每个项目进行单独处理。在处理这些单独的项目时，产品创新是Herman Miller成功的基石。

Herman Miller致力体现和推广严格的环保原则。这些原则在设计、生产、供应和商业活动中贯穿始终。例如，Herman Miller的产品结构具备生态合理性，其产品目录也包括采用“生态设计”技术的许多例子。家具在设计阶段就考虑到了拆解问题，且实际生产过程基于节能制造工艺进行，采用再生和可再生材料。

2008年，Herman Miller被收录于由SAM Group（可持续资产管理集团）——一家位于瑞士苏黎士的独立资产管理公司——出版的第四卷《可持续资产管理[SAM]可持续发展企业年鉴》（Sustainable Asset Management [SAM] Sustainability Yearbook）。该年鉴将Herman Miller评为SAM行业领导者和家具类行业推动者。

业务专属的解决方案

随着Herman Miller国际业务的发展，其原有的IT解决方案——包括一个自主开发的MRP系统和一个来自Symix（后来并入Infor）的旧ERP产品——显得明显落后于需要。1996年，Herman Miller将其ERP系统升级到了SyteLine 5，并在随后的10年中在公司发挥了很大的作用。

2006年，Herman Miller决定在全企业实施Infor ERP SyteLine 7。“运用自主开发系统和SyteLine的经验告诉我们，部署ERP系统能为我们带来巨大的益处，”Herman Miller国际业务系统经理Kevin Hall表示。“我们之所以选择SyteLine，很大程度上是因为我们对Symix和Infor团队的良好印象。我们获得了实际的益处，特别是在改进的产品配置方面。我们还知道，SyteLine的图形界面能够改进和加速SyteLine在全企业中的应用，快速收到成效。”

Infor ERP SyteLine是专为满足离散制造型企业的独特需求而设计的新一代解决方案。Infor ERP SyteLine支持设计、销售、计划、采购、制造、

事实简述

- > 公司 Herman Miller
- > 解决方案 Infor ERP SyteLine
- > 行业 制造
- > 销售额 19亿美元
- > 国家/地区 全球

交付、服务和财务功能，并通过面向服务的架构提供其他业务的专属功能，例如供应商关系管理和企业资产管理。

利用扩展了的多站点功能以及一个应用程序级的事件建模工具，Infor ERP SyteLine改进了整个企业的工作流和协同性，允许制造商做出实时决定，以提高生产率和订单准确率，加强库存管理。

Herman Miller ERP项目的目标是在不破坏原有环保标准和Herman Miller客户服务标准的前提下，提高运营透明度及生产率。

“在这个行业里，时间就是一切”Hall说，“确认和履行订单所花的时间对于提供优质客户服务和获得竞争优势至关重要。我们要求ERP解决方案具备许多功能。我们在全球拥有几个区域生产中心。我们需要深入挖掘订单的每一要素，这些订单可能包含数百万种产品可能性。关键是我们必须迅速完成这些任务，而且解决方案必须与我们的现有系统完全集成。”

作为其“绿色”标准的一部分，Herman Miller有意识地将产品生产地选在非常接近其市场的地区。此举降低了产品配销的成本和复杂性。

同时，更接近客户的Herman Miller还能加快交货速度。对于某些产品，公司承诺如果订单在十天内未得到履行，将免去运送费。卓越的ERP及供应链对于确保达到这一服务水平至关重要。

获得实时结果信息

为促进生产与供应一体化，目前Herman Miller在英国、意大利、法国、德国、巴西、墨西哥、日本、新加坡及中国的国际运营中心全部采用SyteLine。SyteLine为Herman Miller的业务运营提供了强有力的保障，使Herman Miller能够为所有交易提供一个统一的平台。因此，对业务产生了多点影响。

在美国，Infor ERP SyteLine与电子采购系统相集成，以保持低库存和缩短采购制造产品所需零部件的时间。在过去两年中此类库存已减少了120万美元。

由于客户能够通过对颜色、材质和设计的选择对其订单进行定制，因此Herman Miller目前拥有4亿库存单元（SKU）的庞大库存。但是，在采用Infor ERP SyteLine后，该公司现在对每种产品都按订单生产，没有成品库存，只有最需要的零部件才有库存，而且库存量很低。

现在，Herman Miller通过该系统收集电子采购订单并自动发送至重要供应商，过程中无需任何人工干预，Herman Miller的准时制（JIT）供应链也得到了加强。

Infor ERP SyteLine还被完全整合进电子销售订单系统，使Herman Miller能够在不到一分钟的时间内在线收取和确认一份订单。

生产速度和成品交货速度都得到了提高，全部相关产品在限定的10天之内均可送达客户。

成就更出色的业务

通过最大限度发挥SyteLine的多语言功能，Herman Miller在国外地区快速部署SyteLine的过程十分完美。最近在中国的完成本地实施中，这一专长表现得再明显不过。

安装该系统来支持一个崭新的制造/销售工厂只花了不到三个月时间。该实施运用了SyteLine国家/地区软件包和本地支持服务，不仅加快了实施进度，还提高了用户采用速度。

本次全球部署的一项重要组成部分是将Infor ERP SyteLine软件升级至基于面向服务的架构(SOA)的最新版本。这一升级是源于对整合和加强公司内部、公司与供应商、公司与客户之间的沟通，以及提高供应链透明度的需要。

Hall表示升级到SOA版本使公司获得了许多潜在益处：“SyteLine已经提供了速度和准确性”他说，“而基于SOA的版本延续了这些优点，提供电子发票、全公司一致的定价以及针对任何客户的单一联系点。”

“我们的战略是确保Herman Miller能够满足紧张的交货期限而不影响产品质量和我们的环保责任”Hall说，“毋庸置疑，SyteLine帮助我们获得了提供优质客户服务所必需的快速周转能力及过硬的产品质量。”

您更好的选择

在Infor，我们的核心理念是信任客户。我们确信客户一直在寻求与业务软件供应商之间更好的、更具协作性的关系。客户需要的是一种全新的业务软件：能帮助企业不断进化，而不需企业为软件进行重大变革；软件购买便利、易于部署且便于管理。我们全球100多个国家的70,000多家客户与我们有此共识。我们期待与您分享这一理念的成果。助您在不断的改进中臻于完善，Infor是您更好的选择。详情请访问 www.infor.com。

Infor中国办公室
上海：+86(21) 53599666
北京：+86(10) 65989922
广州：+86(20) 38772921
香港：+852 25212100
Email: infor.china@infor.com

Infor公司总部
13560 Morris Road
Suite 4100, Alpharetta
Georgia 30004, USA
Direct: +1 (800) 260 2640

如需了解产品在您所在地区的使用情况，请联系当地Infor办事处

INFOR[™]