

Arkop Sp. z o.o.

„Za systemem firmy Comarch przemawiało kilka argumentów. Niewątpliwie jednym z nich było posiadanie wcześniej systemu Comarch KLASYKA. Jednak udane wdrożenie to efekt czterech czynników: doboru właściwego rozwiązania; pełnej świadomości swych potrzeb i korzyści płynących z wdrożenia systemu; naszej ciężkiej pracy i co najważniejsze wyboru kompetentnego i merytorycznego partnera. Połączenie tych czynników jest mocną podstawą budowania rynkowej przewagi nad konkurencją.”

- Piotr Curyło, kierownik wdrożenia

O firmie

Przedsiębiorstwo **ARKOP Sp. z o.o.** powstało na polskim rynku w 1992 roku. Specjalizujemy się w chemii organicznej i nieorganicznej oraz w metalurgii metali kolorowych. Zajmujemy się głównie produkcją dodatków paszowych. Początkowo produkowaliśmy Tlenek Cynku Paszowego. Zdobyte wówczas doświadczenie sukcesywnie wdrażaliśmy do produkcji kolejnych dodatków paszowych, takich jak: (m.in.: Siarczan Cynku Jednowodny, Selenin Sodiu, Siarczan Magnezu). Obecnie jako jedyni w Polsce produkujemy organicznie związane mikroelementy w postaci Chelatów Paszowych **BIOMAX**, **L-BIOMAX**, **GLYSTAR**, **GLYSTAR FORTE**, **ZINBLOCK**.

W naszym asortymencie znajdują się również inne związki chemiczne dla różnych gałęzi przemysłu. Ponadto dysponujemy technologiami umożliwiającymi odzysk metali i ich związków z odpadów przemysłowych. Przedsiębiorstwo posiada wszystkie niezbędne pozwolenia środowiskowe wymagane do tego typu produkcji. Wszystkie oferowane przez nas wyroby spełniają standardy jakości i ekologii przyjęte w Unii Europejskiej. Aby mieć pewność, że nasze produkty są bezpieczne dla zdrowia zwierząt i przyniosą doskonałe rezultaty hodowlane, współpracujemy ściśle z uczelniami wyższymi i placówkami naukowymi.

Ciągłe podnoszenie jakości produktów i świadczonych usług dokonuje się w oparciu o wdrożony i ciągle doskonalony zintegrowany system zarządzania jakością i bezpieczeństwem żywności **ISO 22000 (HACCP)** oraz **ISO 9001**, co potwierdza, że spełnione są wszelkie wymagania prawne obowiązujące w Unii Europejskiej.



Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania



Dynamiczny rozwój firmy sprawił, że pojawiły się problemy z przepływem informacji. Brakowało nam narzędzia informatycznego, które wesprze kluczowe obszary firmy, co przełoży się na możliwe do zweryfikowania korzyści. Szczególnie zależało nam na **zinformatywowaniu działu produkcji oraz usprawnieniu logistyki**. Wcześniej borykaliśmy się z problemem uaktualniania stanów magazynowych, nie było więc też możliwe planowanie z dużym wyprzedzeniem produkcji w oparciu o określoną recepturę. Dochodziło do sytuacji, że na magazynie brakowało nam surowców do produkcji, a to powodowało straty. Realizacja zamówień przeciągała się w czasie – firma nie tylko traciła pieniądze, ale także prestiż i zaufanie klientów. Istotne było też **zintegrowanie księgowości i zarządzania personelem**. **Chcieliśmy**

kompleksowego rozwiązania, z szeroką gamą raportów, które usprawnią podejmowanie kluczowych decyzji biznesowych.

Rozwiązanie

Z produktami Comarch jesteśmy związani od 2000 roku. Wówczas wdrożyliśmy rozwiązanie DOSowe **Comarch KLASYKA**. Jednak ciągły i dynamiczny rozwój wymusił na nas wdrożenie nowoczesnego systemu wspierającego cały zakład, również proces produkcji. Dobre doświadczenia z systemem Klasyka, wpłynęły na decyzję o ponownym wdrożeniu systemu z rodziny Comarch. W 2007 roku wykorzystując dotacje unijne migrowaliśmy z Comarch Klasyka na zintegrowane rozwiązanie oparte o najnowsze technologie - **Comarch CDN XL**. Wadą wcześniejszego systemu był fakt, że nie obejmował wszystkich obszarów, a tym samym nie było możliwości analizowania wszystkich sfer działalności. Nowy system to umożliwił. Firmą, której zlecieliśmy implementację systemu był Złoty Partner - firma **CONNECTO Sp. z o.o.** z Sosnowca. Prezentacja rozwiązania była nie tylko „prezentacją na pokaz”. Zanim do niej doszło spotkaliśmy się z konsultantem na spotkaniu weryfikacyjnym i przedstawiliśmy nasze potrzeby i wymagania. Na prezentacji zobaczyliśmy rozwiązania dla naszej branży. Dodatkowo zakup został poprzedzony wizytą referencyjną w firmie, która borykała się z podobnymi problemami i to upewniło nas, że **Comarch CDN XL** to rozwiązanie dla nas. Projekt rozpoczął się od przeprowadzenia analizy potrzeb informacyjnych, która trwała ponad miesiąc czasu. Był to okres potrzebny do zdefiniowania naszych potrzeb, określenia pełnej ścieżki obiegu dokumentów i określenia wspólnie z CONNECTO planu wdrożenia. Nakład pracy poniesiony w tym okresie procentował podczas całego wdrożenia. Wdrożenie trwało około sześciu miesięcy i przebiegało zgodnie z założeniami. Równocześnie odbywały się szkolenia, wprowadzające naszych pracowników w funkcjonalność systemu. Konsultanci CONNECTO doskonale wywiązali się z roli szkoleniowców. Przekazali nam informacje dotyczące obsługi systemu, a także wykonali wiele raportów, których nie było w podstawowej wersji systemu. Ostatnie dwa miesiące 2007 roku poświęciliśmy na równoległą pracę na dwóch systemach. Pozwoliło nam to zweryfikować czy system został wdrożony poprawnie i czy jesteśmy gotowi na samodzielną pracę bez wsparcia firmy wdrażającej. Projekt zakończył się sukcesem i w 2008 rok wkroczyliśmy pewnie – nasi pracownicy sprawnie poruszali się w systemie, a dodatkowo w każdej chwili mogliśmy liczyć na wsparcie ze strony CONNECTO. Udana współpraca zaowocowała podpisaniem stałej umowy wsparcia.

Korzyści

Głównym celem wdrożenia systemu **Comarch CDN XL** było ujęcie specyficznego i złożonego procesu produkcji. **Pełna integracja** obszarów: logistyka, księgowość i produkcja pozwoliła uchwycić produkcję pod kątem rozliczeń. **Ścisła kontrola stanów magazynowych** w ujęciu planowanego i faktycznego zużycia surowców w module Produkcja **zmniejszyła szacunkowo niewyjaśnione braki magazynowe o kilka ton rocznie – co pozwala oszczędzić nam ok. 50 000,00 PLN**. Duże ułatwienie – dużo większe niż początkowo założyliśmy, przyniósł nam moduł CRM. Nie zdawaliśmy sobie sprawy jakim usprawnieniem w bieżącej pracy, jest posiadanie pełnej historii kontaktów z danym klientem. A dodatkowo prawie każdy z naszych handlowców **zwiększył bazę swoich kontaktów o 15%**. Moduł ten pozwala nam również **kontrolować i planować pracę naszych handlowców**. System pozwolił **znacznie skrócić czas potrzebny na tworzenie raportów. Wcześniej czas ten liczony był w dniach teraz jest to kilkanaście minut**, a dodatkowo dane zebrane w systemie łatwo można obrobić w MS Excel.



Dane klienta:

Przedsiębiorstwo "ARKOP" Sp. z o.o.
ul. Kolejowa 34a
32-332 Bukowno
tel. +48 32 64 94 451
fax +48 32 64 94 450
e-mail: arkop@arkop.pl
www.arkop.pl

**Firma wdrażająca:**

Connecto Sp. z o.o.
ul. Teatralna 9
41-200 Sosnowiec
tel. 32 263 00 00
www.connecto.pl
cdn@connecto.pl

