

Vetos-Farma

"Wybraliśmy Comarch CDN XL gdyż nasze oczekiwania pokryły się w największym stopniu z możliwościami systemu. Ważne dla Nas było, aby oprogramowanie nie było autorskie, gdzie często dopasowanie do potrzeb przedsiębiorstwa jest wysokie jednakże wiąże się z tym często wysoki koszt utrzymania związany z bieżącą aktualizacją zapewniającą zgodność z obowiązującym prawem. Jednocześnie wdrożony system musiał zapewniać nam na tyle dużą elastyczność, aby jego wdrożenie nie ingerowało za bardzo w wewnętrzne struktury przedsiębiorstwa.

Kluczowym był również dla nas fakt, że oprogramowanie Comarch'u jest rozwiązaniem dość powszechnym na polskim rynku, opartym o uznane rozwiązania, takie jak Microsoft SQL Server oraz Crystal Reports.

Przy wyborze odpowiedniego systemu w przedsiębiorstwie istotne jest rzetelne sporządzenie wymagań użytkowników, a następnie konsekwentna ich realizacja. Z praktyki wdrożenia mogę stwierdzić, że nie natknęliśmy się na żadne rozwiązania, których implementacja w Comarch CDN XL nie byłaby możliwa."

- Remigiusz Solarz, IT Professional

O firmie



Firma Vetos-Farma Sp. z o.o. z siedzibą w Bielawie powstała w 1990 roku. Początkowo Firma zajmowała się jedynie produkcją leków weterynaryjnych oraz dodatków paszowych. Do dnia dzisiejszego dział ten stanowi trzon jej działalności. Oprócz wytwarzania leków świadczymy również usługi laboratoryjne. Większość oferowanych preparatów stanowi chemioterapeutyki, antybiotyki, a także środki odrobaczające stosowane w profilaktyce i leczeniu zwierząt.. Naszym Klientom proponujemy również dodatki paszowe oraz instrumenty medyczne kompresory do badania mięsa w kierunku T Spirali, tace do pobierania prób mięsa. W sumie w ofercie naszej znajduje się około 100 pozycji. Firma posiada 16 zastrzeżonych znaków towarowych i 1 patent. Priorytetem w podjętej przez nas działalności jest dążenie do pełnej satysfakcji naszych Klientów. Dokładamy wszelkich starań, by nasze produkty były jak najlepszej jakości. Politykę jakości przyjmuje się jako nadrzędną w naszej działalności, co wynika z faktu, że o pozycji naszego Przedsiębiorstwa na rynku stanowi jakość naszych produktów. Aby to osiągnąć systematycznie wprowadza się zasady DOBREJ PRAKTYKI WYTWARZANIA (GMP), niezbędne do zapewnienia jakości naszym lekom. Staramy się doskonalić metody produkcji i dostosowywać ofertę do oczekiwań naszych Klientów. Przyjmując jakość naszych leków i preparatów jako priorytet, jednocześnie deklarujemy pełną odpowiedzialność za wyrób, ze wszystkimi konsekwencjami wynikającymi z tego zobowiązania. Posiadamy również oddział mieszczący się w województwie wielkopolskim, który jest naszą hurtownią.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Przed wdrożeniem ZSI nasze przedsiębiorstwo borykało się z szeroko rozumianym brakiem wymiany informacji, spowodowane to było strukturą informatyczną, która przedstawiała jak poniżej.

- Cztery niepołączone ze sobą systemy:
- Sprzedaż Hurtownia – Bielawa
- Sprzedaż Hurtownia – Gołuchów
- Magazyn Wytwórnia – Bielawa
- Księgowość – Bielawa

Przypadki obiegu informacji był następujące:

1. Dział sprzedaży (Hurtownia Bielawa) w oparciu o „swoje dane” przygotowywał zamówienie dla produkcji. Chcąc uzyskać informacje o zasobach znajdujących się w pozostałych lokacjach w tym Magazyn Wytwórnia musiał wykonywać telefony lub maile, aczkolwiek również wtedy informacja nie była „bieżąca” oraz przygotowanie jej nie było natychmiastowe, trwało w czasie.
2. Znajdująca się w innej części Polski hurtownia w Gołuchowie, chcąc sprawdzić dostępność towaru zamawianego przez swojego Klienta również musiała wykonać szereg powyższych czynności oraz dodatkowo po przybyciu zamówienia, wprowadzić z dokumentów papierowych na stan by potem móc dokonać sprzedaży
3. Magazyn Wytwórnia, znajdujący się w Bielawie, w którym to znajdowały się zarówno surowce jak i wyroby gotowe borykał się z tymi samymi problemami. Dodatkowo operując na submagazynach np. takich jak Karencja dochodził kolejny brak uzyskania szybkiej informacji, dla osób zainteresowanych, przykładowo, kiedy dany produkt będzie „zwolniony” i dostępny do sprzedaży tudzież surowiec dostępny do produkcji.
4. Utrudnione rozliczanie produkcji, wydania na produkcję oraz przyjęcia, kontrola serii, problem z odzwierciedleniem kompletacji przy zachowania procedur np. wydanie zasobu gdzie do produkcji potrzebna ilość to 15kg, ale dany zasób przechowywany jest w 50kg pojemnikach i należy wydać 50kg pamiętając, że tylko 15kg zostanie wykorzystane, a pozostała część wróci i będzie możliwa do wykorzystania w kolejnej serii wyrobu.
5. Księgowość, jako dział gromadzenia, ewidencjonowania oraz rozliczania powyższych informacji zmuszona była do wtórnego wprowadzania tych samych danych, co w pozostałych systemach. Brak jednolitej bazy danych skutkowało również niemożliwością bieżącej kontroli rozliczeń z kontrahentami.
6. Informacje potrzebne dla zarządu sporządzane były ze sporym opóźnieniem, wynikającym z ręcznym przeliczaniem oraz okresem potrzebnym na uaktualnienie danych ze wszystkich systemów.

Wszystkie powyższe przykłady pokazują jak brak zcentralizowanej bazy danych przyczynia się do szeroko pojętych utrudnień logistyczno informacyjnych.

Rozwiązanie



Potrzeba zapanowania nad procesami zachodzącymi w firmie skłoniła nas do poszukiwania odpowiedniego rozwiązania pozwalającego uzyskać zadawalający stan przy ograniczonym budżecie

Zastosowane przez Nas najważniejsze kryteria wyboru systemu to:

- Ogólna cena oprogramowania i wdrożenia
- Kompleksowość rozwiązania
- Powiązanie z systemem kadrowo-płacowym
- Krótki czas wdrożenia systemu
- Stopień zmian procedur firmy ze względu na system
- Szerokorozumiany suport
- Zmniejszone zapotrzebowanie na zasoby ludzkie

Analizując wyżej wymienione poszczególne punkty, produkt Comarch CDN XL wypadł najkorzystniej z listy systemów, które braliśmy pod uwagę. Naszym zdaniem system spełnił stawiane kryteria gdyż:

- Comarch CDN XL posiada dobry system licencjonowania dostępu, dzięki któremu możliwe jest zoptymalizowanie ilości licencji na poszczególne moduły w stosunku do ilości osób korzystających z tychże modułów. Możliwość leasingu.
- System odzwierciedla w swoich modułach strukturę naszego przedsiębiorstwa, dzięki czemu w całości zabezpiecza kompletność i kompleksowość przepływu informacji.
- Dzięki współpracy z rodzimą OPTIMĄ w zakresie kadrowo-płacowym zyskaliśmy oczekiwaną funkcjonalność.
- Ustalony niezbędny czas do wdrożenia rozwiązania został przez nas zaakceptowany i wyniósł on 4 miesiące od Analizy Przedwdrożeniowej zaczynając, a kończąc na podpisaniu umowy serwisowej.
- Dzięki elastyczności rozwiązania, System Comarch CDN XL był możliwy do dopasowania do procedur istniejących w Przedsiębiorstwie.
- Rozwiązanie tej klasy dzięki dominującej pozycji na rynku, jest znane dużej ilości użytkowników jak i istnieje wiele firm wdrożeniowo-serwisowych. Dzięki temu możemy być spokojni w zakresie obsługi systemu.
- Między innymi poprzez brak powielania tych samych operacji możliwe było efektywniejsze wykorzystanie zasobów ludzkich.

Wdrożenie systemu przeprowadzone zostało przez firmę OMEGA Systems Sp. z o.o. Od początku współpracy z OMEGĄ można było zaobserwować zaangażowanie i profesjonalizm jej pracowników, dzięki czemu prace wdrożeniowe przebiegały zgodnie z harmonogramem. Comarch Implementacja systemu została przeprowadzona zgodnie ze sprawdzoną Metodą Wdrożeń Comarch CDN XL. Pierwszym i zarazem najważniejszym etapem była analiza przedwdrożeniowa określająca nasze oczekiwania i przebieg procesów zachodzących w Vetos-Farma. Szkolenie pracowników było prowadzone na systemie skonfigurowanym pod potrzeby naszej firmy,

dzięki takiemu rozwiązaniu użytkownicy mogli odczuć korzyści z wprowadzenia systemu Comarch CDN XL. Asysta pracowników OMEGA po starcie systemu ograniczyła ilość błędów generowanych przez nowych użytkowników dając im poczucie bezpieczeństwa. Firma wdrażająca była otwarta na wszelkie uwagi i sugestie z naszej strony, co pomogło optymalnie dostosować ustawienia programu do naszych potrzeb.

Korzyści

Wdrożenie Systemu Comarch CDN XL przyniosło oczekiwane i wymierne korzyści przekładające się na uzyskanie przewagi konkurencyjnej. Dzięki Systemowi zyskałyśmy:

- Łatwy i szybki dostęp do informacji
- Aktualność informacji
- Zcentralizowane zarządzanie oprogramowaniem
- Brak powielania tych samych operacji
- Przejrzystość dokumentów
- Elastyczność
- Zgodność z wymogami obowiązującego prawa

Dane klienta:

VETOS FARMA
ul. Dzierżoniowska 21
58-260 Bielawa
<http://www.vetos-farma.com.pl/>



Firma wdrażająca:

OMEGA SYSTEMS Sp. z o.o.
ul. Komuny Paryskiej 49-51
50-452 Wrocław
<http://www.omegasys.pl/>

