



*"Analiza informacji spływających z różnych obszarów zabierała dużo czasu. Obecnie dane dotyczące sprzedaży, kosztów zbierane są bezpośrednio w BI, co daje nam na bieżąco możliwość śledzenia wyników sprzedaży oraz oceny rentowności poszczególnych produktów."*

– mówi Robert Czajkowski, Prezes Zarządu Good Food S.A.

## O firmie

Spółka **Good Food** została założona w 1991 r. przez małżeństwo Magdalenę i Janusza Dals w podpoznańskim Skórzewie i jest pierwszą tego typu firmą na rynku kategorii zdrowej żywności na polskim rynku.

Firma Good Food S.A. zajmuje się produkcją i dystrybucją zdrowej żywności, której główną grupą produktową są wafle ryżowe. Australijska technologia wypieku wafli ryżowych w powiązaniu z konsekwentną strategią pozwoliły firmie bardzo szybko zaistnieć na rynku i być jednocześnie jednym z prekursorów trendu zdrowego stylu odżywiania w Polsce. We wrześniu 2009 roku w spółkę zainwestował fundusz typu private equity AVALLON MBO FUND, który zrealizował transakcję wykupu menedżerskiego firmy. Obecnie udziałowcami Spółki są AVALLON MBO FUND oraz dotychczasowy manager Spółki, Prezes Zarządu Robert Czajkowski.

Spółka zatrudnia ponad 180 osób i jest największym w Polsce i jednym z największych na Świecie Producentów pieczywa ryżowego, będąc równocześnie zdecydowanym liderem pod względem jakości. Good Food jest znaczącym eksporterem. Produkty Spółki sprzedawane są obecnie m.in. w Danii, Hiszpanii, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoszech, Niemczech, Szwecji, Litwie, RPA, USA oraz Australii. Na obecną bardzo dobrą pozycję firmy na rynku między innymi miała podjęta w 2006 roku przez ówczesny Zarząd decyzja o wdrożeniu zintegrowanego systemu zarządzania.

## Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania



Przed wdrożeniem nowego systemu firma **Good Food** używała niezintegrowanych aplikacji do zarządzania sprzedażą, magazynem, produkcją oraz księgowością. Aplikacje te pracowały w środowisku **MS DOS**. Ograniczona funkcjonalność tych rozwiązań sprawiała, że firma borykała się z dużymi problemami.

### 1. Brak systemu zarządzania produkcją, który umożliwiłby:

- zarządzanie procesami produkcyjnymi, tak aby podczas całego procesu produkcyjnego była możliwa kontrola prawidłowości i terminowości jego przebiegu prowadzona dla różnych zleceń. Umożliwiającego efektywnie zarządzanie kosztami produkcji poprzez planowanie czasu pracy maszyn i pracowników oraz utrzymywanie zapasów surowców produkcyjnych na optymalnym poziomie.
- zarządzanie technologiami z dużą liczbą parametrów,
- obsługa wieloetapowych i złożonych procesów technologicznych,
- planowanie produkcji i efektywna realizacja planu
- zarządzania procedurami kontroli – monitorowanie partii

### 2. Brak wsparcia dla procesów sprzedaży (krajowej i eksportowej), w szczególności:

- brak wsparcia obsługi sieci handlowych i sprzedaży mobilnej oraz elektronicznej wymiany dokumentów (EDI/ECOD).
- brak możliwości definiowania rozbudowanej polityki cenowej - cenniki (także w walucie), promocje, złożone rabaty, śledzenie cen historycznych,
- brak możliwości zdefiniowania procesu obsługi Klienta – od zapytania ofertowego do faktury,
- brak zintegrowanych narzędzi informatycznych do zarządzania transportem i wysyłką towarów, obsługa kodów kreskowych.

**3. Brak integracji pomiędzy podsystemami** (brak szybkiego dostępu informacji dla użytkowników). Przed wdrożeniem nowego systemu te same dane były rejestrowane w kilku systemach. Dokumenty zarejestrowane w jednym programie nie były automatycznie dostępne w innych używanych aplikacjach. Firma ponosiła dodatkowe koszty i poświęcała dużo czasu na obsługę podstawowych procesów.

#### 4. Brak zintegrowanego modułu raportowego

Konsekwencją braku integracji pomiędzy podsystemami był brak możliwości sporządzania wielowymiarowych analiz z różnych dziedzin: sprzedaży, płatności i płynności finansowej, gospodarki magazynowej oraz wyników operacyjnych.

### Rozwiązanie



Firma analizowała funkcjonalność kilku systemów informatycznych, zarówno polskich jak i zagranicznych dostawców. Kilka z nich zostało odrzuconych ze względów cenowych. Inne nie spełniały wymagań firmy związanych ze specyfikacją jej działania.

Wybór padł na **Comarch CDN XL** produkcji firmy Comarch S.A. Zdecydowały o tym takie cechy systemu jak:

- bogata funkcjonalność
- elastyczność raportowania
- kompletność systemu (gwarantująca możliwość realizacji „nowych pomysłów na biznes”)
- otwartość aplikacji (możliwość integracji z innymi systemami działającymi w firmie)
- automatyzacja procesów
- unikalny model wsparcia technicznego i merytorycznego (duża ilość partnerów wdrożeniowych) gwarantujący bezpieczeństwo działania
- polski produkt, spełniający polskie wymagania prawne

Wdrożenie systemu Comarch CDN XL w Good Food S.A. powierzono wieloletniemu partnerowi biznesowemu spółce **IT Advisor** z Poznania. Wdrożenie w pierwszym etapie zakładało implementację systemu tylko w kilku obszarach:

1. Logistyka (zamówienia , sprzedaż, magazyn)
2. Księgowość
3. Kadry płace

Ten etap wdrożenia trwa 4 miesiące przebiegł bardzo sprawnie i zakończył się sukcesem.

Na kolejny etap wdrożenia Zarząd firmy zdecydował się w 2008r. kierując się oczywistymi faktami:

1. System ERP to dziś standard dla każdej spółki FMCG
2. System ERP uszyty na miarę jest papierkiem lakmusowym jakości organizacji
3. Dalszy rozwój firmy Good Food bez wsparcia systemu ERP będzie utrudniony

Etap ten objął następujące obszary:

1. Produkcja
2. Business Intelligence

Wykorzystując rozwiązania dla branży spożywczej oraz produkcyjnej podczas wdrożenia systemu Comarch CDN XL usprawniono wiele procesów biznesowych między innymi:

#### 1. Zarządzanie produkcją

- zdefiniowano karty produktów z recepturą produkcyjną
- wprowadzono ewidencję zleceń produkcyjnych
- wprowadzono plan produkcji w oparciu o kontrakty ramowe, bieżące zamówienia klientów i plan sprzedaży
- zaimplementowano możliwości śledzenia partii produkcyjnej
  
- umożliwiono ewidencję danych jakościowych

#### 2. Zarządzanie magazynem

- planowanie, prognozowanie popytu,
- zapewnienie bezpiecznego poziomu zapasów surowców,
- utrzymywanie optymalnych zapasów,
- minimalizacja kosztów dostaw

#### 3. Zarządzanie sprzedażą

- zamodelowanie całej ścieżki przedsprzedażowej obsługi Klienta od zapytania ofertowego, poprzez ofertę do zamówienia.
- wsparcie procesów sprzedaży – nowoczesne sposoby prezentacji oferty handlowej, obsługa sieci handlowych i sprzedaży mobilnej
- elektroniczna wymiana dokumentów (EDI/ECOD).
- obsługa tras dostaw, ewidencja wysyłek

#### 4. Zarządzanie informacją

- możliwość dostępu do wielowymiarowych zestawień i analiz z różnych dziedzin działalności przedsiębiorstwa
- rozliczenie i planowanie kosztów i sprzedaży (budżetowanie)



Implementacja systemu okazała się niezwykle przydatna nie tylko z punktu widzenia informatycznego, ale uporządkowała także wiele kwestii organizacyjnych. Zdecydowanie widać, że do projektowania systemu wykorzystano najlepsze praktyki biznesowe. Zauważyliśmy realne korzyści:

- optymalizacja realizacji zamówień od klientów poprzez z informatyzowanie produkcji
- optymalizacja zużycia surowca oraz bardziej efektywna polityka zaopatrzenia
- elektroniczny obieg dokumentów przyspieszający o 30% proces opisu i akceptacji dokumentów kosztowych
- dzięki elektronicznej wymianie zamówień z odbiorcami (sieci handlowe) – przyspieszono proces ich realizacji oraz uzyskano oszczędności w czasie ich „obróbki”.
- skrócenie czasu przygotowania towaru do wysyłki na magazynie o 50%
- skrócenie czasów przygotowania i aktualizacji raportów z kilku dni do właściwie kilku minut

### Dlaczego Comarch CDN XL?

Zawansowane narzędzia kontrolingowe w systemie Comarch CDN XL dają możliwości efektywnego zarządzania majątkiem obrotowym i bieżącej analizy płynności finansowej firmy. Zintegrowany mechanizm budżetowania i kalkulacji kosztów umożliwia szybkie identyfikowanie różnic między sytuacją rzeczywistą a prognozowaną i w konsekwencji podjęcie natychmiastowych działań korygujących.

Ważnym czynnikiem decydującym o wyborze systemu było zaplecze producenta w postaci silnej i kompetentnej sieci Partnerów mogąca zminimalizować ryzyko związane z wdrożeniem. Partner Comarch - IT Advisor Sp. z o.o. to firma, która charakteryzuje się dużą fachowością i właściwym podejściem do klienta. Wykorzystując swoje doświadczenie udało jej się przekonać do zaangażowania pracowników naszej firmy do aktywnego udziału w każdym procesie wdrożeniowym, a wypracowany model wsparcia użytkowników, dodaje pewności powodzenia nawet bardzo zaawansowanych projektów informatycznych. Konsultanci IT Advisor to profesjonalny, fachowy, kompetentny i godny polecenia zespół wdrożeniowy.

#### Dane klienta:

GOOD FOOD S.A.  
Skórzewo, ul. Skórzewska 21  
60-185 Poznań  
tel.(61) 663 67 20  
tel.(61) 663 67 30  
[www.goodfood.pl](http://www.goodfood.pl)



#### Firma wdrażająca:

IT Advisor Sp. z o.o.  
ul. Św. Wincentego 7,  
61-003 Poznań  
[www.itadvisor.pl](http://www.itadvisor.pl)

